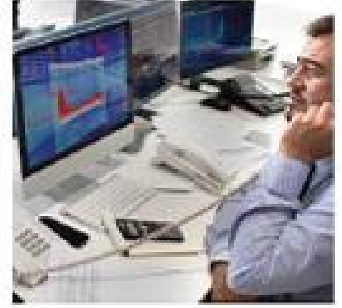
دورة مكثفة في المال والموارد المالية



علم الاقتصاد هو دراسة الكيفية التي يختارها الأفراد، والمؤسسات، والمجتمع، للتعامل مع حالة الندرة.

يُشار إلى أوراق الخزانة المالية طويلة الأجل بأنها سندات خزانة



مبادئ الاقتصاد 101

من سلوك العملاء إلى الأسواق التنافسية

كل شيء تحتاج إلى معرفته عن الاقتصاد

أمثلة التكاليف المتغيرة تتضمن الأجور في الساعة، والمواد الخام، والمرافق، والضرائب لكل وحدة.

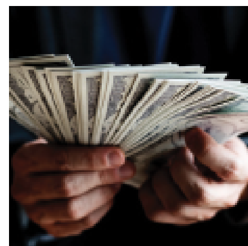


ألفريد ميل

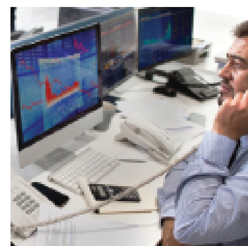
مكتبة جرير
JARIR BOOKSTORE
...not just a Bookstore
...ليست مجرد مكتبة

الغلاف الأمامي

دورة مكثفة
في المال
والموارد المالية



علم الاقتصاد هو دراسة الكيفية التي يختارها الأفراد، والمؤسسات، والمجتمع، للتعامل مع حالة الندرة.



يُشار إلى أوراق الخزانة المالية طويلة الأجل بأنها سندات خزانة

مبادئ الاقتصاد 101

من سلوك العملاء إلى الأسواق التنافسية

كل شيء تحتاج إلى معرفته عن الاقتصاد



أمثلة التكاليف المتغيرة تتضمن الأجور في الساعة، والمواد الخام، والمرافق، والضرائب لكل وحدة.

ألفريد ميل

مكتبة جرير
JARIR BOOKSTORE
...not just a Bookstore
...ليست مجرد مكتبة

حقوق الطبع والنشر

مبادئ الاقتصاد 101

من سلوك العملاء إلى الأسواق التنافسية – كل
شيء تحتاج إلى معرفته عن الاقتصاد

ألفريد ميل

مكتبة جرير
JARIR BOOKSTORE
... not just a Bookstore
... ليست مجرد مكتبة



للتعرف على فروعنا

نرجو زيارة موقعنا على الإنترنت **www.jarir.com**

للمزيد من المعلومات الرجاء مراسلتنا على: **jbpublications@jarirbookstore.com**

الطبعة الأولى 2020

حقوق الترجمة العربية والنشر والتوزيع محفوظة لمكتبة جرير

ECONOMICS 101

FROM CONSUMER BEHAVIOR TO COMPETITIVE MARKETS—EVERYTHING YOU NEED TO KNOW ABOUT ECONOMICS

ALFRED MILL





مقدمة

لماذا من المهم أن نفهم علم الاقتصاد؟

هل لديك أفكار مسبقة عن علم الاقتصاد؟ هل تريد أن تعرف كيف يعمل الاقتصاد، ولكنك تجد نفسك تغفو ويغلبك النعاس؟ هل تريد أن تتعلم المزيد لكنك تفقد اهتمامك بذلك جراء اللغة المعقدة والفنية المستخدمة في علم الاقتصاد، و"كل هذا الحديث عن المال"؟

من خلال **هذا الكتاب**، ستدرك أن علم الاقتصاد لا يبعث على الشعور بالملل. ففي الحقيقة، ستجد أن استكشاف هذا الموضوع من شأنه أن يجعلك تنظر إلى العالم من حولك بطرق لم تكن لتفكر فيها مطلقًا من قبل؛ ذلك أن علم الاقتصاد يسمح لك بإيجاد ارتباطات بين ما يبدو أنه أشياء متباينة، مثل معدل البطالة وميل كبير العائلة إلى استبدال ملابسه الداخلية، وهنا ستفهم العالم بشكل أفضل، فحين يطرأ تغير على أسعار الفائدة، ستصبح قادرًا على التنبؤ بالتداعيات التي ستنجم عن ذلك. والمناقشة المهمة للأسهم، والسندات، وصناديق الاستثمار المشترك، والتزامات الدَّيْن المضمونة، كل هذا لن يصبح غمغمات غير مفهومة بعد الآن. وفي حين أننا سنجد أن هذا ليس كتابًا عن الشئون المالية الشخصية، لكن مبادئ علم الاقتصاد التي يقدمها من شأنها أن تساعدك على ترتيب شئونك المالية.

في علم الاقتصاد، تصبح التوقعات واقعًا حقيقيًا، ويصبح المال مجرد بنية اجتماعية. وذلك ليس شيئًا يبعث على الملل، بل شيء مثير للغاية! فبعد أن تفرغ من قراءة **هذا الكتاب**، ستتعرف على مفاهيم مثل تناقض المنفعة الحديّة، وكذلك المفهوم المفضل الجديد لدى الجميع، ألا وهو التيسير الكمّي؛ بل ستحبها أيضًا. ومن شأن تأمل هذه الأفكار في عقلك أن يساعدك على أن يكون لديك فهم أفضل للاقتصاد من حولك، ولماذا يتصرف الناس على النحو الذي نراه في حياتنا حين يتعلق الأمر بالمسائل المالية (تلميح: لا يبدو هذا بالشيء العقلاني دائمًا!). بل يمكنك كذلك أن تستفيد من المعلومات الواردة في هذا

الكتاب عن طريق إقناع رئيسك في العمل بالطرق الكفيلة بالسيطرة على التكاليف المتغيرة، وزيادة الأرباح إلى أقصى حد. وستصبح مصطلحات مثل أسعار الصرف، وتدفقات المدخرات غاية في السهولة واليسر بالنسبة إليك، وسيأخذ رأس المال والاستثمار معنى جديدًا تمامًا، كما سيصبح إنشاء مؤشر أسعار المستهلك CPI، وتعديل الناتج المحلي الإجمالي GDP الاسمي طبيعة ثانية بالنسبة لك، كما أن أحد أقاربك الذي يعيش في شاحنة ويعزف الجيتار سوف يتحمس عندما تشرح له السبب الذي يجعله ليس عاطلًا عن العمل من الناحية الفنية.

نخلص مما سبق إلى أن علم الاقتصاد لا يتعلق فقط بتعريف مصطلحات مجردة مثل بعض تلك التي قد ذكرتها، ولكنه بالفعل ممارسة فلسفية! وما أقصده بذلك هو أن علم الاقتصاد يؤثر في جميع مناحي حياتك، وفي كل شيء تفعله – وأعني هنا كل شيء! ذلك أن الاقتصاد يعلمنا أنه ما من شيء نحصل عليه مجانًا وبلا مقابل؛ إذ إن كل خيار نتخذه يكون له ثمن، حتى لو بدا أن هذا الاختيار ليست له أية علاقة بالمسائل المالية على الإطلاق.

إن علم الاقتصاد ليس شيئًا تجربه جماعات مجهولة الهوية في مكان ما بعيدًا عن المنزل، فجميع القرارات الاقتصادية يصنعها أفراد، والأفراد هم من يتحملون المسئولية عن هذه القرارات. نعم، أنتَ المقصود بهذا المعنى، فالعلوم الاقتصادية تمس الشخصية البشرية. وليست **هي** التي تحدد الأسعار، بل **نحن** من يحدد الأسعار.

وبعد أن تنتهي من قراءة **هذا الكتاب**، ستعرف السبب الذي يجعل العالم يعمل على هذا النحو. وهنا، ستتعلم أشياء من قبيل:

•لماذا يمكن أن يكون لديك شيء جيد بصورة أكثر من اللازم. (المنفعة آخذة في التناقص)؟

•لماذا قد لا تكون البطالة، مهما كان الاسم الذي نطلقه عليها، بطالة بالفعل؟

•ما السبب في أن ما هو صحيح على المدى البعيد قد لا يكون كذلك على المدى القريب؟

•لماذا يمكن لصنَّاع السياسات الذين يديرون التوقعات أن يديروا الواقع أيضًا؟

•لماذا يجب عليك، لو خيِّرت بين التضخم والركود، أن تختار التضخم؟

•ما السبب الذي يجعل الأفراد في إدارة مواردهم المالية أفضل من الحكومات؟

هل أنت مستعد لبدء جولة استكشافية في عالم الاقتصاد لتوسيع آفاق عقلك؟ هيا بنا!

ما علم الاقتصاد؟

استئصال ما هو موحش من "علم الاقتصاد"

تفتح باب الثلاجة، وتحدِّق إلى الطعام الذي تحويه في الداخل، وتقول: "ما من شيء يمكن أن آكله في هذا المنزل"، وفي وقت لاحق، تمشي إلى خزانة مليئة بالملابس، ثم تفكر وتقول: " ليس لديَّ شيء لأرتديه". وفي كلتا الحالتين، تجد نفسك في مواجهة حالة من الندرة أو النقص، فأنت لا تملك أبدًا القدر الكافي مما تحتاج إليه أو تريده. والحقيقة هي أن لديك الكثير لتأكله، والعديد من الملابس لترتديها. وأنت الذي تختار أن تتجاهل الخيارات التي واجهتها هنا وهناك، بيد أنك تعرف في نهاية المطاف أنك ستذعن للأمر، وتأكل التفاحة التي توجد بالقرب من عناقيد العنب التي جفت وذبلت في قاع سلة الفاكهة في الثلاجة، وبعد ذلك سترتدي القميص والبنطال اللذين تكرههما، فأنت كائن من كائنات علم الاقتصاد، ومع وضع عامل النُّدرة أو النقص في الحسبان، فإنك تنظر إلى ما تواجهه من الخيارات لتبدأ التقييم، ثم تختار.

دراسة حالة الندرة

علم الاقتصاد هو دراسة الكيفية التي يختارها الأفراد، والمؤسسات، والمجتمع، للتعامل مع حالة الندرة. فكم هو رائع أن نرى كيف يكون رد فعل الناس حيال مسألة الندرة هذه؛ إذ يضع بعض هؤلاء خططًا وأنظمة معقدة للتأكد من حصول كل شخص على نصيبه العادل من الموارد النادرة. ويبتكر آخرون حلولًا وهم ماضون في طريقهم، فالجميع يمارسون علم الاقتصاد ويطبقونه على أرض الواقع بشكل يومي. وبداية من فرد واحد، وانتهاء بأكبر مجتمع على وجه البسيطة، لا يكف الناس عن المشاركة في النضال من أجل البقاء، من

أجل بلوغ الغايات، ولتحقيق الازدهار والنجاح كذلك بالنظر إلى حالة الندرة النسبية التي يواجهونها.

نتاج للفلسفة

كان علم الاقتصاد موجودًا منذ زمن طويل، وذلك على الرغم من أنه لم يكن معروفًا دائمًا بذلك الاسم؛ فقد عكف الفلاسفة على دراسة حالة الندرة، وعمليات اتخاذ القرارات قبل زمن طويل من إطلاق هذه التسمية على هذا المجال. وكان آدم سميث رائد علم الاقتصاد الحديث، يُعد فيلسوفًا أخلاقيًا، وليس رجل اقتصاد.

الأشخاص الذين يدرسون هذه الخيارات اقتصاديون. ومجال علم الاقتصاد ضخم؛ لأن لدى الناس مجموعة متنوعة من الخيارات؛ فبعض الاقتصاديين يدرسون عملية صنع القرار عند الأفراد والمؤسسات، في حين يدرس آخرون كيفية تعامل الأمم مع حالة الندرة. ويصوغ علماء الاقتصاد نظريات لتفسير سلوكٍ ما يدرسونه أيًا كان. وبعد ذلك، يتم اختبار هذه النظريات مقابل بيانات مستمدة من العالم الحقيقي، وأحيانًا ما توضع هذه النظريات موضع التطبيق العملي دون اختبارها في أي وقت. ويعمل علماء الاقتصاد هؤلاء لدى جامعات، ومؤسسات مالية، وشركات كبرى، وحكومات.

الاقتصاد الجزئي

يركز مجال الاقتصاد الجزئي على عملية صنع القرار لدى الأفراد والشركات؛ فهو معنيٌّ أساسًا بأسواق السلع، والخدمات، والموارد؛ ومن ثم، تعد الأسواق عاملًا محوريًا لفهم الاقتصاد الجزئي. ومتى وأينما التقى مشترون وبائعون معًا لتبادل الموارد أو السلع أو الخدمات تنشأ السوق، ويشكل النهج الذي تسلكه هذه الأسواق اهتمامًا خاصًا لدى الاقتصاديين، فهل تعمل هذه الأسواق بكفاءة؟ هل لدى المشاركين فيها إمكانية الوصول إلى معلومات كافية؟ مَن المشاركون في السوق، وكم عددهم؟ وكيف تؤثر قرارات تُتخذ في سوق ما على تلك التي تُتخذ في سوق أخرى ذات صلة بالأولى؟

الاقتصاد الكلي

الاقتصاد الكلي هو دراسة كيفية تعامل دول كاملة مع حالة الندرة؛ إذ يعكف علماء الاقتصاد الكلي على تحليل الأنظمة التي تضعها بعض الدول، أو تسمح باستخدامها من أجل تخصيص السلع والخدمات، وتتميز الأسئلة التي يطرحها هؤلاء بأنها متنوعة وتحظى بقدر كبير من الاهتمام لدى الأفراد وصناع السياسة على حد سواء:

•كيف يُقاس الاقتصاد؟

•ما السبب في وجود البطالة؟

•كيف تؤثر التغيرات في كمية النقود في الاقتصاد برُمَّته؟

•ما تأثير الإنفاق الحكومي أو السياسة الضريبية على الاقتصاد؟

•كيف يمكنك أن تجعل الاقتصاد ينمو؟

الندرة

دون الندرة، لن تكون ثمة حاجة إلى دراسة علم الاقتصاد. وبالتالي لو لم تكن الندرة موجودة، لما كانت هناك حاجة إلى هذا الكتاب. ومع ذلك، فأنتَ لستَ ذلك الشخص المحظوظ؛ ذلك أن الندرة هي تلك الحالة العالمية التي توجد؛ لأنه ليس هنالك ما يكفي من الوقت، أو المال، أو الأشياء التي تلبي احتياجات كل شخص ورغباته. وهذه الأشياء التي يريدها كل فرد صُنعت من موارد. وفي محاولة لشرح علم الاقتصاد بمصطلحات أقرب إلى المنظور الاقتصادي"، يُشار إلى الموارد بأنها عوامل الإنتاج. وتتضمن عوامل الإنتاج هذه الأرض، والعمالة، ورأس المال، وريادة الأعمال.

هل توجد بالفعل ندرة في أمريكا، أرض الخيرات الوفيرة؟

توجد الندرة لدى الجميع. فمن الثري إلى الفقير، يواجه الناس كلهم حالة الندرة هذه. ولكن المؤكد أن الندرة في أمريكا تبدو مختلفة عن مثيلتها في الصومال؛ ففي أمريكا توجد وفرة في الطعام والمياه النظيفة، بيد أن الصومال تفتقر إلى هذين الشيئين كليهما. والندرة ليست مجرد النقص في الموارد ومحدوديتها، ولكنها تعني أيضًا احتياجات غير محدودة، وهي قاسم مشترك بين أمريكا والصومال.

•تشتمل الأرض على جميع الموارد الطبيعية وليس فقط بعض الأجزاء العشوائية من الممتلكات. ذلك أن كلمة الأرض تتضمن الأشجار، والمخزونات المعدنية، والأسماك في المحيطات، والمياه الجوفية، والسهول العتيقة. ويمكن تقسيم الأرض إلى موارد طبيعية متجددة، وموارد طبيعية غير متجددة. فالموارد الطبيعية المتجددة، مثل أشجار الصنوبر والدجاج، هي الموارد التي يمكن إعادة تجديدها بسهولة. أما الموارد الطبيعية غير المتجددة، مثل النفط، وأسماك القد الأطلسي، فإنه من الصعب تعويض وجودها. والمال المدفوع مقابل الانتفاع بالأرض يُشار إليه بأنه الريع.

•وتشير كلمة عمالة إلى أشخاص لديهم مهارات وقدرات. وينقسم هؤلاء إلى عمال مهرة، وآخرين غير مهرة، وآخرين محترفين. ويشير مصطلح العمال غير المهرة إلى أشخاص لم يتلقوا تدريبًا رسميًّا، ويتقاضون أجورهم مقابل أداء مهمات متكررة، من قبيل عمل شطائر اللحم، أو أداء عمل ما على خط إنتاج وتجميع. ويُقصد بالعمال المهرة أولئك الأشخاص الذين يحصلون على أجور مقابل ما يعرفونه، وما يمكنهم عمله، ومن الأمثلة على ذلك اللحامون، والكهربائيون، والسمكريون، والميكانيكيون، والنجارون، أما العمال المحترفون، فيتقاضون أجورهم مقابل ما لديهم من معرفة، والأطباء، والمحامون، والعلماء، والمدرسون كذلك مدرجون ضمن هذه الفئة من العمال.

•ورأس المال في علم الاقتصاد لا يشير إلى النقود، ولكنه يشير إلى جميع الأدوات، والمصانع، والمعدات المستخدمة في عملية الإنتاج؛ فرأس المال هو نتاج الاستثمار. قف. أليس ذلك محيرًا؟ حتى الآن، ربما تكون قد عشت حياة سعيدة معتقدًا أن رأس المال هو

النقود، وأن الاستثمار هو ما تفعله في بورصة الأسهم. حسنًا، عفوًا. فرأس المال شيء مادي يُستخدم لصنع شيء آخر، والاستثمار هو النقود التي تُنفق على شراء ذلك الشيء. فمن أجل صنع رأس مال، يجب أن يكون لديك رأس مال، ولأن رأس المال يتم شراؤه دائمًا بنقود تقترضها، فإنه يؤدي إلى دفع فوائد.

لغة المال

يصف الاقتصاديون حصول أشخاص مناسبين على الموارد المناسبة بأنها عملية تخصيص. وتتحقق الكفاءة التخصيصية حين تتساوى الفائدة الحديّة والتكلفة الحديّة. وعندما يتحقق شرط المساواة هذا، يعود بأكبر الفوائد على المجتمع.

المفاضلات وتكلفة الفرصة البديلة

استنباط الافتراض منك ومني

حين تستخدم أحد عوامل الإنتاج، فسوف تتكبد تكلفة جراء ذلك. لماذا؟ لأن عوامل الإنتاج هذه محدودة، ونتيجة ذلك، حين تختار استخدام أرض، أو عمالة، أو رأسمال، أو ريادة أعمال لتحقيق هدف ما، فإنك تفقد القدرة على الاستفادة من هذه العوامل من أجل هدف آخر. ولتأخذ مثالًا لذلك، وهو العمالة - شُغلك الشاغل. لنقل إن باستطاعتك أن تقضي ساعة في تأليف كتاب معين، أو تعليم صف دراسي، أو صناعة أرجوحة شبكية. في هذه الحالة، تُسمى الاختيارات التي لديك مفاضلات. ولتفترض أنك اخترت صناعة الأرجوحة الشبكية، فهنا لن يصبح بمقدورك تعليم الصف الدراسي أو تأليف الكتاب في تلك المدة الزمنية. وإذا كان تأليف كتاب هو بديلك الأفضل التالي، فسيقول علماء الاقتصاد عندئذٍ إن تكلفة الفرصة لقضاء ساعة في نسج أرجوحة هي الساعة التي كان بوسعك أن تقضيها في تأليف كتاب، فتكلفة الفرصة هي الاستخدام البديل الأفضل التالي لأحد الموارد.

تكاليف ضمنية وتكاليف صريحة

يُشار إلى تكلفة الفرصة البديلة أحيانًا بأنها تكلفة ضمنية. ذلك أنه بالنسبة إلى أي نشاط إنتاجي، توجد تكاليف صريحة مثل العمالة، والمواد الخام، والنفقات الإضافية، التي يمكن احتسابها بسهولة، كما توجد التكاليف الضمنية التي تعد أكثر صعوبة في تقييمها.

التفكير في تكلفة الفرصة البديلة

على سبيل المثال، افترض أنه صباح يوم جميل من أيام الخميس، وأنك تفكر في نفسك: "أستطيع الذهاب إلى العمل كما يفترض أن أفعل، ويمكن أن أبقى في البيت، وأنعم بنوم

هادئ طوال اليوم، أو أسافر إلى جزيرة كوزوميل في البحر الكاريبي، وأقضي بعض الوقت على الشاطئ، وأمارس رياضة الغطس"، افترض أنك اخترت الاستمتاع برحلتك في جزيرة كوزوميل، بيد أن الذهاب إلى العمل كان البديل الأفضل التالي لديك. فكم كانت تكلفة رحلتك؟ دفعت أجرة سيارة الأجرة التي أوصلتك إلى المطار، وتذكرة الطائرة، وتكلفة برنامج شامل للإقامة في فندق، والغطس في منطقة بالانكار ريف الغنية بالشعاب المرجانية. فهل كانت تلك التكلفة الوحيدة التي تكبدتها؟ كلا. فأنت ضحيت أيضًا بما كان يمكن أن تحصل عليه من نقود في حال ذهابك إلى العمل؛ فتكلفة الفرصة البديلة هي شخص عاطل. وعليك أن تتأكد دائمًا من وضع تكلفة الفرصة البديلة في الاعتبار حين تتخذ قرارًا ما.

التحليل الحدي

يحلو للاقتصاديين التفكير في الأشخاص باعتبارهم أجهزة كمبيوتر صغيرة، تولي دائمًا اهتمامًا لاحتساب الفائدة التي تتأتى من قراراتهم مقابل التكلفة الناجمة عن تلك القرارات، ولأنك تتخذ القرارات في العادة بشكل فردي، أي قرار واحد في كل مرة، فالاقتصاديون يشيرون إلى الفائدة التي تتحقق جراء اتخاذ قرار ما بأنها فائدة حديّة. وهذه الفائدة الحديّة يمكن قياسها بالأموال، أو بالمنافع التي تتحقق جراء هذا القرار، أيًّا كان ما تفضله منهما. والمقصود من المنافع هذه هو مقدار المنفعة أو السعادة التي تحصل عليها من فعل شيء ما. وهذه المنافع يمكن تحويلها إلى أموال بسهولة.

لنقل إنك تحب أن تسبح دورات عديدة في حوض السباحة مدة ساعة. فما عدد المنافع التي تحصل عليها من السباحة عدة دورات؟ وكم المبلغ الذي يجب أن تحصل عليه مقابل عدم السباحة في الحوض؟ ولو أن صديقًا لك عرض عليك مبالغ متزايدة من المال مقابل عدم السباحة، فلا مغالاة في افتراض أن مقدار المال الذي تقبله مقابل عدم السباحة، يساوي على الأقل مقدار السعادة أو المنفعة اللتين قد كنت ستتحصل عليهما لو اخترت

السباحة. فلو أن مبلغ 20 دولارًا هو مقابل امتناعك عن السباحة، فإنك تحدد عندئذ قيمة السباحة بما لا يزيد على 20 دولارًا؛ فالسباحة تساوي 20 منفعة بالنسبة إليك.

وتعد التكلفة الحديّة مفهومًا ذا صلة، وهي ببساطة تكلفة إنتاج أو استهلاك وحدة إضافية من الشيء الذي تنتجه أو تستهلكه. ولنعد إلى مثال السباحة، فلتفترض أن السباحة في الحوض تنطوي على تكلفة حديّة قدرها 5 دولارات. فلو أنك تكسب 20 منفعة من السباحة، فهل ستدفع 5 دولارات لكي تكسب ما قيمته 20 دولارًا من المنفعة؟ بالطبع ستفعل ذلك. لتفترض الآن أن السباحة في الحوض تتكلف 20.01 دولار. فهل ستنفق 20.01 دولار لكي تكسب منفعة قيمتها 20 دولارًا؟ من المرجح أنك لن تفعل ذلك. ومن ثم؛ يخلص علماء الاقتصاد إلى استنتاج مفاده أنك ستسبح ما دامت المنفعة الحديّة تتجاوز أو تساوي التكلفة الحديّة. ويعني ذلك بالنسبة إليك أنك ستسبح ما دامت التكلفة الحديّة أقل من أو تعادل 20 دولارًا. ولو أن المنفعة الحديّة فاقت التكلفة الحديّة، فمن المحتمل أنك ستسبح. وإذا كانت المنفعة الحديّة أقل من التكلفة الحديّة، فمن المرجح أنك لن تسبح. أما إذا تساوت المنفعة الحديّة والتكلفة الحديّة، فهذا يعني أنك في وضع حياديٍّ.

افتراضات في علم الاقتصاد

في معرض حديثهم عن موضوعهم المفضل، يحدد الاقتصاديون افتراضات معينة. وهم يتوقعون منك أن تعرف (وأن توافقهم الرأي حيال) هذه الافتراضات. والافتراضات الثلاثة الكبرى هي:

1.ما من شيء آخر يتغير. حينما يقول رجال الاقتصاد شيئًا من قبيل: "إذا انخفضت ضرائب الدخل، فسيزيد الاستهلاك"، وهو الأمر الذي يجب فهمه على هذا النحو: "لو أن ضرائب الدخل انخفضت، **ولم يتغير شيء آخر**، يزيد الاستهلاك بعد ذلك"، فهل لاحظت الفرق بين هذين البيانين؟ إن عبارة **ولم يتغير شيء آخر** يُشار إليها بأنها افتراض ثبات جميع العوامل الأخرى. وإذا تُرجمت هذه العبارة بدقة، فإنها تعني بالفعل "بقاء الأشياء

الأخرى على حالها". ومن ثم؛ وبينما تواصل قراءة هذا الكتاب، تذكر أن جميع التصريحات عن علاقات السبب والنتيجة تصدر استنادًا إلى افتراض ثبات جميع العوامل الأخرى.

2.الناس عقلانيون ويتصرفون بعقلانية. ثمة افتراض آخر يضعه الاقتصاديون، وهو افتراض رئيسي أيضًا، ومؤداه أن الناس يتصرفون بعقلانية؛ إذ يفترض الاقتصاديون أن الناس يتخذون قراراتهم على أساس اتخاذ جميع المعلومات المتاحة في الحسبان، وكذلك تكاليف الاختيار ومنافعه. وعلاوة على ذلك، يفترض الاقتصاديون أن هذه القرارات والخيارات منطقية. والافتراض بشأن تصرف الناس بشكل عقلاني هو مجال جدال بين المدارس المختلفة في مجال الفكر الاقتصادي، بيد أنه افتراض مفيد بالنسبة إلى معظم القرارات الاقتصادية.

3.الناس يتسمون بالأنانية. يذهب الافتراض الأخير الذي يضعه رجال الاقتصاد إلى أن الأشخاص حريصون على مصلحتهم الشخصية بطبيعتهم، فقبل كل شيء، يفكر الأشخاص في أنفسهم عندما يوضعون موضع اتخاذ قرار ما. ذلك أن الإيثار النقي ليس بالشيء الممكن في علم الاقتصاد. ويفترض الاقتصاديون ساخرين أن المصلحة الشخصية هي التي تمثل الدافع القوي والرئيسي الذي يحفز سلوك البشر. فعلى سبيل المثال، يتم إلقاء قنبلة يدوية على خندق بداخله مجموعة من الجنود، فيضحي جندي بحياته قافزًا فوق القنبلة، ومن ثم ينقذ أرواح الآخرين. ومن وجهة نظر رجال الاقتصاد، فإن هذا الجندي قد قدر في الحال المنفعة الحديّة والتكلفة الحديّة للقرار الذي اتخذه، وقرر أن المنفعة الحديّة المتحققة من إنقاذ رفاقه من الجنود تفوق التكلفة الحديّة لحياته الشخصية، وهو ما دفعه إلى القفز فوق القنبلة، باعتبار ذلك عملًا من أعمال المنفعة الحديّة، معظِّمًا المصلحة الشخصية؛ فهو قد أنقذ أصدقاءه لتعظيم **منفعته** هو كجندي.

على أن الفرضيات التي يطرحها علماء الاقتصاد تخضع للنقد والجدال؛ إذ يعتقد كثير من المنتقدين أن هذا المجال لديه ميل إلى أن يكون تجريديًّا ونظريًّا بدرجة تحول دون أن يحظى بأية قيمة واقعية. ويبدو أن الفشل الذي مُني به معظم الاقتصاديين في التنبؤ

بالانكماش الاقتصادي الذي شهده العالم مؤخرًا يدعم وجهة النظر بأن علم الاقتصاد يتجاهل علم النفس الإنساني على حساب مصلحته الخاصة.

ويمر علم الاقتصاد بنقطة تحول بوصفه مجالًا للدراسة، والافتراضات، التي يوليها الاقتصاديون أهمية كبيرة، في حاجة إلى أن يتم فحصها بعناية. وبدلًا من أن يكون علم الاقتصاد منظمًا، وتجريديًّا، ورياضيًّا مثل علم الفيزياء، لا بد من أن يصبح فوضويًّا قليلًا، وغير تجريدي، وأقل تعقيدًا، وأكثر حيوية، مثل علم الأحياء.

لغة المال

الاستهلاك

ما تنفقه الأسرة على سلع وخدمات منزلية جديدة.

ظهور التجارة الحرة وأهمية الميزة النسبية

لماذا تؤدي كل الطرق إلى روما؟

أيهما يؤدي إلى مستوى معيشة أعلى، الاعتماد على الآخرين أم الاكتفاء الذاتي التام؟ قبل الإجابة عن هذا السؤال، عليك أن تفكر بشأن أي نهج للمعالجة يكون هو الأفضل لتمثيل حياتك. هل لديك وظيفة، وتدفع كل فواتيرك، أم أنك تعيش في البيت مع والديك اللذين يتكفلان بتكاليف إعالتك؟ فلو أنكَ تعول نفسك بنفسك، فمن المرجح أن تعتبر نفسك مكتفيًا ذاتيًّا. وإن كنتَ لا تزال تعيش في البيت مع والديك، فمن المحتمل أن تعتبر نفسك معتمدًا عليهما نوعًا ما. ومع ذلك، فإن الحقيقة هي، سواء أكنت تعتمد على نفسك، أم أنك تعيش في البيت مع والديك، إنك تعتمد بصورة كبيرة على الآخرين في تلبية احتياجاتك من الطعام الذي تأكله، والملابس التي ترتديها، والسقف الذي تعيش تحته، وكذلك يمكنك الحصول على ما تحتاج إليه، وما تريده، وتتمتع بمستوى معيشة أعلى، ومن ثم لا بد لك من المقايضة مع الآخرين.

تاريخ التجارة في ستين ثانية

منذ بدء الخليقة، والتجارة موجودة بوجود البشر. ففي بادئ الأمر، كانت التجارة مسألة بسيطة. فعلى سبيل المثال، تبادل أشخاص في أسرة ما الطعام مع جيرانهم بطريقة المقايضة. وبمرور الوقت، شهدت التجارة توسعًا، بينما كانت بضائع جديدة من أماكن بعيدة تُعرض على أشخاص طوروا مذاقًا خاصًّا بها. وبينما أصبحت القبائل ممالك، وصارت الممالك إمبراطوريات، تنامت أهمية التجارة. وأدى هذا النمو في التجارة إلى ظهور طبقة التجار المؤثرين، وقد تصدَّى هؤلاء التجار للصعوبات بشجاعة خلال سعيهم وراء الربح، وساعدت أنشطتهم التجارية على تكوين العالم الحديث. وعلى الرغم من أن حجم التجارة

قد نما بشكل لا يمكن تصديقه في مختلف مراحل التاريخ، لكن ما ظل دون تغيير هو أن التجارة ما زالت تحدث دائمًا فيما بين الأفراد.

المذهب التجاري (المركنتيلية)

إحدى نظريات التجارة هي نظرية المركنتيلية التي هيمنت على سياسة التجارة الأوروبية إبان القرنين السابع عشر والثامن عشر. وتستند المركنتيلية إلى فكرة مفادها أن الدولة، ومن ثم الأفراد، يمكن أن يُصبحوا في وضع أفضل إذا كانت صادرات الدولة أكبر من قيمة وارداتها. ووفقًا لهذه النظرية، كلما زاد ما تَجمعه الدولة من الذهب، صارت أكثر ثراءً. ونتيجة ذلك، تنافست الدول على استيراد موارد معدنية رخيصة، تقوم بتحويلها بعد ذلك إلى بضائع مصنَّعة لتصديرها إلى الخارج بأسعار أعلى. ومن ثم، يصبح من السهل معرفة السبب الذي دفع دول أوروبا إلى التنافس فيما بينها من أجل استعمار الأمريكتين الشمالية والجنوبية، الغنيتين بالموارد المعدنية، والمكتشفتين حديثًا في ذلك الوقت، واستغلالهما.

بيد أنه كان هناك خلل واضح في هذه النظرية؛ إذ لو أن دولة ما كانت تحاول دائمًا زيادة صادراتها على نحو يفوق ما تستورده، وحذت دول أخرى حذوها في هذا، فمن ثم ما سيحدث هو أن إحدى هذه الدول ستتكبد خسارة. ذلك أنه من أجل الحفاظ على ميزة التصدير إلى دولة معينة، سنَّت الحكومات العديد من القوانين، وأقرت ضرائب أدت إلى تشويه عملية تدفق السلع دون أن تعمل هذه القوانين بالضرورة على تحسين أحوال الناس. وفي نهاية المطاف، أوجدت المركنتيلية حالة من المكسب - الخسارة التي كان ضررها أكثر من نفعها.

التجارة الحرة

لعبت الأفكار والآراء الثاقبة للمفكر الإسكتلندي "آدم سميث"، رائد علم الاقتصاد، الذي عاش في القرن الثامن عشر، دورًا مؤثرًا في وضع نهاية لنظرية المركنتيلية. فقد رأى

اقتصاديون آخرون في ذلك الوقت أن سياسات الحكومات التي تبنت هذه النظرية التجارية كانت خاطئة، وتميل إلى التأثر بمصالح خاصة. ففي كتابه **ثروة الأمم**، جادل "سميث" بأنه إذا تخصصت دولة ما في شيء تنتجه بشكل أفضل، وتاجرت في تلك المنتجات بحُريَّة، فسيصبح المجتمع بعد ذلك في حال أفضل. ورأى "آدم سميث" الثروة بوصفها المجموع الكلي لكل ما أنتجه الأفراد في دولة معينة. فمن وجهة نظره، أدَّت التجارة الحرة إلى زيادة الثروة، ولو كانت تعني أنك كنت تستورد أحيانًا بضائع مصنعة من أشخاصٍ في بلدان أخرى.

وإحدى الحجج المستخدمة في دعم مفهوم التجارة الحرة، هي نظرية الميزة النسبية. ففي حين دافع "آدم سميث" عن فكرة أن تتخصص الدولة في شيء تنتجه بشكل أفضل، ثم تتاجر فيه مع دول أخرى، حاجج مفكر آخر، وهو "ديفيد ريكاردو"، بأنه من الأفضل بالنسبة إلى الدولة أن تتخصص فيما تنتجه بأقل تكلفة للفرصة البديلة، ثم تبادله بأية منتجات أخرى تحتاج إليها، وهذان المفهومان يشار إليهما بأنهما الميزة المطلقة والميزة التنافسية.

الميزة المطلقة

تتحقق الميزة المطلقة إذا استطعت إنتاج سلعة ما، أو تقديم خدمة معينة بشكل أكثر من شخص آخر، أو إن أمكنك أن تنتج تلك السلعة أو الخدمة بوتيرة أسرع من شخص آخر. وهنا، تعني الميزة المطلقة أنك أكثر كفاءة، وبعبارة أخرى، أكثر قدرة على إنتاج المزيد اعتمادًا على الكمية المتاحة نفسها من الموارد. فعلى سبيل المثال، يمكن أن يكتب "آرت" أغنية ناجحة واحدة كل ساعة، في حين يستطيع "بول" كتابة أغنيتين ناجحتين كل ساعة. ومن ثم، يكون لدى "بول" ميزة مطلقة في كتابة الأغاني.

الميزة النسبية

تنشأ الميزة النسبية إذا استطعت إنتاج سلعة جيدة على أساس تكلفة فرصة بديلة أقل مما ينتجه شخص آخر. وبعبارة أخرى، لو أنك ضحيت بسلعة واحدة جيدة، أو خدمة ذات جودة أقل؛ لإنتاج سلعة أو خدمة أخرى، تصبح لديك عندئذٍ ميزة نسبية. وفي المثال الذي ذكرناه في وقت سابق، نجد أن كلًّا من "آرت" و"بول" يعمل كاتب أغانٍ، ولكن ماذا لو كان لدى كل منهما القدرة أيضًا على إجراء جراحة مخ معقدة؟ فإن كان باستطاعة "آرت" و"بول" أن يكملا بنجاح عمليتي جراحة في المخ في غضون ساعة واحدة، فأي واحد منهما يملك في هذه الحالة ميزة نسبية في تأليف الأغاني، ومن منهما لديه ميزة نسبية في إجراء جراحة المخ؟

ولاحتساب الميزة النسبية، لا بد من أن تحدد تكلفة الفرصة البديلة التي تواجه كل شخص عند الإنتاج. ففي حالة "آرت"، وفي مقابل كل أغنية ناجحة يكتبها، يضحي باثنتين من جراحات المخ. وفي ساعة واحدة، يمكن أن ينتج "بول" أغنيتين ناجحتين، أو جراحتي مخ. ويعني هذا أن "بول" يضحي بجراحة مخ مقابل كل أغنية ناجحة يكتبها، ولهذا، فإن لديه الميزة النسبية في كتابة الأغاني. ومن ناحية أخرى، نجد أن لدى "آرت" ميزة نسبية في جراحة المخ؛ لأنه في مقابل كل جراحة مخ يجريها، يضحي فقط بنصف أغنية ناجحة، وذلك مقارنة بـ"بول"، الذي يضحي بأغنية ناجحة كاملة مقابل إجراء الجراحة نفسها. ويمكن أن نخلص من ذلك إلى أنه يجب على "آرت" التخصص في جراحة المخ، بينما يتخصص "بول" في تأليف الأغاني؛ لأنهما يجدان ميزتيهما النسبية في هذين المجالين.

الكفاءة والميزة النسبية

من السهل إغفال أهمية الميزة النسبية عند تحديد من يجب أن ينتج ماذا. فمجرد أن شخصًا واحدًا قد يكون أكثر كفاءة من آخر، لا يعني دائمًا أن ذلك الشخص يجب أن يكون هو من يؤدي هذه المهمة. ولتتذكر دائمًا أن تأخذ تكلفة الفرصة البديلة في الاعتبار.

الميزة النسبية والتغير الاقتصادي

نظرية الميزة النسبية تتيح لك الفرصة لتفهم بشكل أفضل كيف تغير الاقتصاد الأمريكي في غضون الأعوام الستين الماضية. ففي تلك الفترة الزمنية، انتقلت الولايات المتحدة من مرحلة اقتصاد التصنيع، ذي المهارات المنخفضة، إلى مرحلة الاقتصاد المتنوع ذي المهارات العالية. فقبل ستة عقود، نجد أن معظم ملابسك كانت تُنتج محليًّا، لكنك اليوم تجد العلامات الملصقة بملابسك تشير إلى أنها صُنعت في أماكن متنوعة مثل فيتنام، وبنجلاديش، وهندوراس، والمغرب، وبالطبع الصين.

وفي تلك الفترة الزمنية نفسها، حدثت موجة عظيمة من الابتكار التكنولوجي، والتطورات الثقافية الأخرى. وعلى سبيل المثال، لو أنك أجريت استطلاعًا لمعرفة آراء مجموعة من خريجي مدرسة ثانوية عن خططهم لما بعد الدراسة قبل ستين عامًا، ومجموعة أخرى في الوقت الحاضر، فمن المرجح أن تكتشف أن طلاب اليوم يفضلون مواصلة تعليمهم العالي، وبرغبة أقوى مما كانت عليه الحال لدى الطلاب إبَّان حقبتي الأربعينيات والخمسينيات من القرن العشرين. ففي الماضي، كان الخروج من المدرسة الثانوية وتفضيل العمل في المطاحن، أو المصانع، هو العرف السائد؛ أما اليوم، فإن ترك المدرسة وعدم إكمال الدراسة يعد مدعاة للقلق. فهناك الآن وظائف أكثر، وكذلك مزيد من الألقاب والتسميات الوظيفية أكثر مما كانت عليه الحال قبل ستين سنة. وبطبيعة الحال، يؤدي هذا كله إلى الفكرة الأساسية: لا بد لك من الحصول على التعليم أو التدريب اللازمين حتى تستفيد من الفرصة المتاحة.

إذن، ما علاقة هذا الأمر بالميزة النسبية؟ ربما يساعد ذكر مثال هنا على معرفة الإجابة. لنفترض وجود مائة من طلاب مدرسة ثانوية أمريكية نموذجية، ثم لنفترض وجود مائة شاب من الفئة العمرية نفسها في بنجلاديش. والسؤال الآن هو: في أي من الدولتين تعتبر تكلفة الفرصة البديلة أعلى بالنسبة إلى إنتاج قميص؟ لو نظرت إلى الطلاب الأمريكيين، لكان عليك موافقتنا الرأي بأن لديهم فرصًا أكثر من تلك التي لدى الطلاب البنجاليين.

فحين يتخصص الأمريكيون في إنتاج القمصان، يعني هذا أن مزيدًا من الأطباء المحتملين، والممرضين، والمدرسين، والمهندسين، والميكانيكيين، ورجال الإطفاء، وضباط الشرطة، ومديري الأعمال، وعمال الماكينات، والمرشدين الاجتماعيين، يُضحى بهم جميعًا بشكل أكبر مما يحدث في بنجلاديش، حيث نجد أن الأغلبية من العمال سوف تصبح على الأرجح ضمن فئة المزارعين الذين يعيشون على حد الكفاف. ذلك أن تكلفة الفرصة البديلة بالنسبة إلى إنتاج القمصان أقل كثيرًا في بنجلاديش من مثيلاتها في أمريكا، ولهذا تكون لدى بنجلاديش ميزة نسبية في إنتاج القمصان. وعلى الرغم من أن الولايات المتحدة لديها القدرة على إنتاج هذه القمصان بكفاءة أكبر (ميزة مطلقة)، يكون المنطقي من منظور اقتصادي، أن يتم تبادل المستحضرات الدوائية، والكيماويات المكررة، والمعدات الرأسمالية، والمعرفة الفنية مقابل القمصان.

التجارة الدولية والحواجز التجارية

تجارة حرة بلا حدود

عندما تكون التجارة طوعية وحرة، يستفيد البائع والمشتري معًا (فإذا اشتريت ربع جالون من الحليب، فسيحصل مزارع الألبان على نقود، وتحصل أنت على الحليب دون الحاجة إلى أن تحلب بقرة). ولأن التجارة الطوعية الحرة ذات منفعة متبادلة، فإنها تصنع ثروة. وهذه الثروة ليست شيئًا أكثر من كونها القيمة الجمعية لكل ما تملكه. ففي تجربة شائقة أجرتها مؤسسة تدريس علم الاقتصاد، أُعطي كل واحد ضمن مجموعة من المشاركين في التجربة غَرضًا عشوائيًا، حيث حدد كل واحد منهم قيمته. وبعد ذلك قام أفراد المجموعة بمبادلة ما لديهم من أشياء بحرية. وبعد ذلك مباشرة، طُلب من المشاركين مرة أخرى تحديد قيمة الشيء الذي في حوزة كل منهم. وتبين أن مبلغ المرة الثانية من القيم كان أكبر من المرة الأولى. ودون إضافة أي شيء جديد، تكونت (وتتكون) ثروة من خلال ذلك العمل البسيط، المتمثل في التجارة الحرة الطوعية.

التجارة الدولية

حين تدخل في مبادلات تجارية مع أشخاص في دول أخرى، تتحقق النتائج نفسها للمنفعة المتبادلة، وتحدث صناعة الثروة. فقُبيل اندلاع الحرب العالمية الثانية، كانت الاتفاقيات التجارية التي تبرمها الدول ثنائية في معظمها، وهو ما يعني أنها كانت تعقد بين طرفين فقط، في ظل وجود شائع لحماية المصالح الخاصة، والحواجز التجارية (مثل الضرائب على الواردات والصادرات). بيد أنه في ذلك الحين لم يفطن العالم إلى فوائد التجارة الحرة، وانجرفت الأمم نحو الانعزالية والحمائية.

ومع اقتراب نهاية الحرب العالمية الثانية، اجتمع ممثلو كثير من دول العالم الحر الصناعية في بريتون وودز، بولاية نيوهامبشير، من أجل مناقشة المشكلات الاقتصادية التي غالبًا ما كانت سببًا في تفجُّر صراعات دولية. وتمخض هذا المؤتمر عن تأسيس صندوق النقد الدولي، والبنك الدولي، ولكنه لم يتمخض عن إنشاء منظمة تجارة تعمل على تشجيع التعاون الدولي. وفي عام 1947، اجتمعت العديد من الدول من بينها الولايات المتحدة، حيث قررت تأسيس ما يعرف بالاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة (اتفاقية الجات). وكان الهدف من هذه الاتفاقية هو إزالة الحواجز أمام الدول الأعضاء؛ حتى تتمكن من التمتع بمزايا التجارة الحرة بالتساوي فيما بينها.

وقد صاحب النموَّ الذي شهدته التجارة الدولية ارتفاعٌ في مستويات المعيشة بين الدول الأعضاء في هذه الاتفاقية. وفي عام 1995، تحولت اتفاقية الجات هذه إلى ما بات يُعرف باسم منظمة التجارة العالمية. وفي ظل وجود اتفاقية الجات، ومنظمة التجارة العالمية في وقت لاحق، تزايد عدد الدول المؤيدة لتقليص الحواجز والقيود على التجارة. ونتيجة ذلك، شهدت التجارة الدولية توسعًا مطردًا، وهو التوسع الذي جنى ثماره الكثير من الدول. فعلى سبيل المثال، منذ انضمام أيرلندا إلى الاتحاد الأوروبي وانفتاحها على التجارة الدولية، تحولت من كونها إحدى أفقر الدول في أوروبا إلى واحدة من أكثر الدول ثراءً في القارة.

التهم الموجهة إلى التجارة الدولية

على الرغم من مزاياها الواضحة، لكن التجارة الدولية لديها أيضًا الكثير من المنتقدين:

•يتخوف أنصار حماية البيئة – بينما تعمد دول إلى التخصص في إنتاج سلع معينة – من أن يتركز هذا الإنتاج في بلدان لديها قوانين أقل لحماية البيئة من التلوث وتدمير المَواطن الطبيعية.

•تعارض النقابات العمالية التجارة الحرة على أساس أن الإنتاج سينجرف تجاه الدول ذات الأجور المنخفضة التي ليس لديها تمثيل نقابي، أو بها القليل منه، وهو ما يؤثر، من ثم،

بالسلب على أعضا ءالنقابات.

•يعارض نشطاء حقوق الإنسان في الغالب التجارة الحرة؛ لأن الإنتاج يتحول باتجاه دول تعد ظروف العمل فيها بائسة وغير إنسانية في كثير من الأحيان، وحيث لا يحصل العمال على الحقوق والمزايا نفسها التي تتوافر للعمال في الدول الصناعية.

•الساسة وناخبوهم ممن يشعرون بالقلق من فقدان السيادة الوطنية عادة ما يعارضون اتفاقيات التجارة الحرة، على أساس أن القرارات التي تؤثر في الدولة تتخذها منظمة دولية ليست خاضعة لسيطرة الشعب بشكل مباشر.

نظرة إلى الحواجز التجارية

من وقت إلى آخر، تسعى الدول إلى فرض ضريبة على التجارة الدولية، أو الحد منها، أو حظرها، فما السبب؟ على الرغم من أن التجارة الطوعية ذات منفعة متبادلة، لكننا نجد أن الفوائد المتحققة منها تتوزع على المجتمع، وهناك مجموعة محددة معينة هي التي تتحمل التكاليف أحيانًا بشكل مباشر. وقد يكون لدى الناس اهتمام قوي بالحفاظ على صناعتهم، أو زيادة العائد الضريبي، أو إنقاذ البيئة، أو إحداث تغيير اجتماعي، وفي بعض الأحيان، قد تجد دولة ما في التجارة وسيلة من أجل معاقبة دولة أخرى؛ ولذا، تعد التعريفات الجمركية، والحصص التجارية، وعمليات الحظر التجاري، وسائل قليلة من أدوات يمكن أن تستخدمها دولة معينة من أجل تحقيق هذه المصالح الأخرى.

التعريفات الجمركية

التعريفة الجمركية هي ضريبة تُفرض على التجارة. ويمكن استخدام التعريفات بقصد زيادة عائدات الحكومة، أو من أجل تحقيق منفعة لقطاع معين في المنظومة الاقتصادية. ومن المحتمل أن تمارس ضغطًا على البرلمان لحمله على سَن تعريفة على الواردات لو كانت صناعتك خاضعة لمنافسة أجنبية. فعلى سبيل المثال، ظلت صناعة الصلب

الأمريكية، على مدار سنوات، تحظى بالحماية من المنافسة الأجنبية الرخيصة عن طريق فرض تعريفات جمركية حمائية. وفي عام 2007، اقترحت الهند فرض تعريفة جمركية على صادرات الأرز من أجل الحيلولة دون حدوث نقص في الطعام. وكان القصد من وراء قانون تعريفة سموت-هاولي لعام 1930، هو حماية الصناعة الأمريكية، وزيادة العائدات الضريبية التي كانت الحكومة بحاجة ماسة إليها.

بيد أن للتعريفات الجمركية سلبياتها:

•غالبًا ما يكون للتعريفات الحمائية تأثيرها في منع المنافسة، وتشجيع التبديد والفساد، وانعدام الكفاءة.

•لا تؤدي تعريفات العائدات في الغالب إلى زيادة العائدات الضريبية؛ لأن الأشخاص يتوقفون عن شراء الواردات التي أصبحت باهظة الثمن الآن.

•قد تحفّز تعريفات التصدير المنتجين على عدم الإنتاج.

نظام الحصص

نظام الحصص هو عبارة عن قيود تُفرض على التجارة. وبدلًا من فرض ضريبة على الواردات، قد يُستخدم نظام الحصص للحد من عدد السلع المستوردة التي تأتي إلى بلدك. ففي السبعينيات والثمانينيات من القرن العشرين، أيدت شركات تصنيع السيارات، ونقابات العمال الأمريكية الحصص التي حددتها الحكومة على واردات السيارات الأجنبية للحد من المنافسة، والحفاظ على الوظائف الأمريكية. وأسفر ذلك عن ارتفاع الأسعار، وانخفاض الجودة.

لغة المال

السعر

هو المبلغ النقدي الذي يشتري ويبيع به المستهلكون والمنتجون مقدارًا معينًا من سلعة أو خدمة ما.

وأخيرًا، تمكّن اليابانيون والألمان من تجنب نظام الحصص، عن طريق تأسيس مصانعهم في الولايات المتحدة. وفي النهاية، واجه المنتجون المحليون مزيدًا من المنافسة في الداخل، وعانت نقابات العمال كثيرًا بسبب إقامة شركات أجنبية مصانع لها في الولايات التي لم تكن هذه النقابات تتمتع فيها بقدر كبير من النفوذ والسلطة.

كما يتسبب نظام الحصص في مشكلات أخرى، منها:

•لا يولِّد هذا النظام عائدات ضريبية للحكومة، ولكنه يؤدي إلى مزيد من المسئولية.

•يحفّز على تهريب السلع بطريقة غير قانونية من أجل تفادي نظام الحصص، ما يؤدي إلى ظهور الأسواق السوداء.

•علاوة على ذلك، قد تتلاعب الشركات الأجنبية بالحصص وتتحايل عليها للحد من المنافسة من جانب شركات أجنبية أخرى. فعلى سبيل المثال، لو كانت هناك حصة محددة على السيارات الألمانية التي تستوردها الولايات المتحدة، فإن الشركة الألمانية التي تستوفي هذه الحصة أولًا تكون قد مَنعت، وبشكل فعال، شركات ألمانية أخرى من المنافسة في السوق الأمريكية.

عمليات الحظر التجاري

المقصود بالحظر التجاري هو التوقف عن التعامل التجاري مع دولة أخرى. وعادة ما يكون الهدف من وراء فرض هذا الحظر التجاري هو معاقبة دولة معينة على ما بدر منها من إساءة. وربما تكون أشهر عمليات الحظر التي حدثت هي تلك التي فرضتها أمريكا على كوبا. ففي أعقاب الثورة الشيوعية، ومع تفجر أزمة الصواريخ الكوبية في وقت لاحق، فرضت الولايات المتحدة حظرًا على كل الأنشطة التجارية مع هذه الدولة الجزيرة. وعلى

الرغم من أن هذه الأحداث باتت الآن من الماضي البعيد كذلك، لكن هذا الحظر ما زال قائمًا إلى يومنا هذا. ومرة أخرى، قد تفكر فيمن هو المستفيد من ذلك الحظر التجاري؛ لكي تفهم السبب وراء بقائه إلى الآن.

الاقتصادات التقليدية، والاقتصادات الموجهة، واقتصادات السوق

ليست هذه طريقتنا لإنجاز الأشياء

ما السبب في أن بعض الدول تتمتع بثراء فاحش، في حين توجد دول أخرى تعاني فقرًا مدقعًا؟ وهل وجود موارد طبيعية وفيرة يعد سببًا يفسر ثراء دولة ما؟ ولماذا يوجد مثل هذا الافتقار إلى التنمية الاقتصادية بين جماعات مختلفة من السكان الأصليين حول العالم؟ ما مدى أهمية الحكومة للاقتصاد، وما الأدوار الاقتصادية الملائمة التي تضطلع بها الحكومة؟ ستلقي دراسة عن الأنظمة الاقتصادية المختلفة بعض الضوء على كل هذه التساؤلات.

الأنظمة الاقتصادية المختلفة

من أجل بقائها، لا بد من أن تتخذ المجتمعات قرارات بأفضل السبل للاستفادة من مواردها النادرة (الأرض، العمالة، رأس المال، والقدرة على ريادة الأعمال) وقد خلص اقتصاديون إلى استنتاج مفاده أن المجتمعات حتى تتمكن من البقاء اعتمادًا على مواردها المحدودة، ينبغي أن تجيب عن ثلاثة أسئلة أساسية:

1. ما الذي يجب أن تنتجه؟

2. كيف تنتجه؟

3. ولمن تنتجه؟

السبب الآخر الذي يجعلنا نتذكر عام 1776

شهد القرن الثامن عشر، والمعروف أيضًا بعصر العقل، أو عصر التنوير، تحولًا جوهريًا في نظرة الناس إلى العالم من حولهم. وكان عام 1776 مهمًّا بشكل خاص، ليس فقط لأنه العام الذي كتب فيه "توماس جيفرسون" إعلان الاستقلال الأمريكي، ولكن لأنه كان أيضًا ذلك العام الذي نشر فيه "آدم سميث" كتابه بعنوان *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*.

في مختلف مراحل التاريخ، نجد الناس قد طوروا مجموعة متنوعة من الأنظمة للإجابة عن هذه الأسئلة؛ فقد طورت المجتمعات الأكثر بدائية ما يشير إليه الاقتصاديون بأنه اقتصادات تقليدية. ومع تطور الحضارة، ظهرت اقتصادات موجَّهة، وأخيرًا في أعقاب عصر التنوير، ظهرت اقتصادات السوق. وبالإضافة إلى ذلك، تطورت تركيبات من هذه الأنظمة الأساسية، بما في ذلك النظام الشيوعي، النظام الاشتراكي، النظام الرأسمالي (التي سنناقشها لاحقًا في هذا الكتاب).

الاقتصادات التقليدية

في النظام الاقتصادي التقليدي، تجد التقاليد تجيب عن أسئلة ماذا تنتج، وكيف، ولمن تنتجه. فلو أنك رأيت فيلمًا وثائقيًا عن ثقافة بدائية، فإنك تكون قد رأيت من ثم اقتصادًا تقليديًا وهو يعمل بالفعل. إن قبائل بوشمن الذين يقطنون صحراء كالاهاري يعيشون في واحدة من أشد بيئات العالم قسوة، حيث نجد أنه حتى أهم الموارد الأساسية لا تتوافر إلا بصورة ضئيلة. ومن أجل البقاء وتوفير ما يكفي من الطعام، طوَّر هؤلاء نظامًا لتقسيم العمل استنادًا إلى النوع؛ إذ تعكف النساء على جمع الطعام، في حين يعمل الرجال في الصيد. ومن ثمَّ يتم تقسيم الطعام على أفراد القبيلة كلها. وفي ظل هذا النوع من النظام، يكون للاستقرار والاستمرارية الأفضلية على الابتكار والتغيير. وتتحدد أدوار على أساس النوع والمكانة في المجتمع. وفي هذا النظام، تعتني الجماعة بكبار السن، والصغار، والضعفاء، والمعاقين. وتتقاسم الجماعة المقتنيات القليلة التي بحوزتها، ويعد مفهوم

الملكية الخاصة غريبًا. وفي أغلب الأحيان، يفهم كل فرد في هذا النظام طبيعة علاقته أو علاقتها بالمجتمع، ونتيجة ذلك، تمضي الحياة بطريقة يمكن التنبؤ بها إلى حد ما.

الاقتصادات الموجهة

بينما نمت مجتمعات الصيادين وجامعي الثمار، واستنزفت في النهاية إمدادات الطعام الطبيعية لديها، نجت بعضها عن طريق تحول أفرادها إلى مزارعين مستوطنين غير مرتحلين. ومع ظهور الزراعة جاءت الحاجة إلى وضع نظام ممنهج للزراعة، والحصاد، وتخزين المحاصيل. وتطلب هذا قدرًا أكبر من الهيكلية والنظام يفوق ما كان موجودًا في أي اقتصاد تقليدي. فلضمان بقاء المجتمع، كان واجبًا اتخاذ قرارات بشأن أنواع المحاصيل التي تجب زراعتها، وكمية الحصاد التي يجب تخزينها. وبمرور الوقت، أصبحت عملية صنع القرار مركزية، وهو ما أدى إلى تطور النظام الاقتصادي الموجّه. والسمة الرئيسية التي تميز الاقتصاد الموجه هي مركزية صنع القرار. ذلك أن قائدًا واحدًا (أو مجموعة من الأفراد الأقوياء) هو الذي يتخذ القرارات الاقتصادية الرئيسية التي تهم المجتمع برُمَّته.

والأمثلة على الأنظمة الاقتصادية الموجهة تتضمن معظم، ما لم يكن جميع، الحضارات القديمة، فضلًا عن الدول الشيوعية الموجودة اليوم. ويمثل الفراعنة في مصر القديمة المركزية في صنع القرار، الموجودة في الاقتصاد الموجَّه. ذلك أن الفرعون، ومختلف مسئوليه، كانوا يتخذون القرارات الاقتصادية الرئيسية بشأن ما يجب إنتاجه، وكيفية الإنتاج، ولمن تتم عملية الإنتاج. وربما كانت القرارات تُتخذ على هذا النحو، "آمركم ببناء هرم كبير من الحجارة والملاط، مع استخدام عمال في تنفيذ هذا العمل، وهذا كله من أجلي"، ولعل الميزة في هذا النوع من الأنظمة الاقتصادية هي تلك القدرة المتاحة لدى صانعي القرار على إجراء تغييرات سريعة في مجتمعهم. فعلى سبيل المثال، نجد أن خطط التنمية الخمسية التي وضعها الديكتاتور السوفيتي السابق "جوزيف ستالين" قد أحدثت تحولًا سريعًا في الاتحاد السوفيتي؛ لينتقل من مجتمع زراعي، كان يعتمد على الفلاح، إلى مجتمع يعد الآن من القوى الصناعية الكبرى في العالم.

تحت إمرتك

إبَّان الحرب العالمية الثانية، مارست الولايات المتحدة الاقتصاد الموجه، حين استولت الحكومة على المصانع، وخططت عملية الإنتاج لمصلحة جهود الحرب. ومن ثم، بات كل جانب في مناحي الحياة الأمريكية متأثرًا نوعًا ما بانخراط الحكومة في الاقتصاد. وإلى يومنا هذا، يمكنك رؤية هذا التأثير؛ إذ إن النظام الحديث الخاص باقتطاع ضريبة دخل الرواتب قد جرى إدخاله في أثناء الحرب لتزويد الحكومة بمصدر ثابت للعائد الضريبي.

ويكشف التاريخ الجانب السلبي المأساوي للأنظمة الاقتصادية الموجهة. فكما ناقشنا من قبل، استخدم الفراعنة نظام السُّخرة، كما أن الخطط الخمسية لدى "ستالين" قد أُنجزت فقط من خلال إعادة التوطين القسري لملايين الأشخاص، وعلى حساب أرواح ملايين الأشخاص. ونادرًا ما يلبي صانعو القرار رغبات المواطن العادي واحتياجاته، فالمواطنون يخدمون الاقتصاد والدولة بدلًا من أن يخدم الاقتصاد والدولة المواطنين. وتعد كوريا الشمالية أفضل مثال على ذلك، حيث تملك الدولة وحدها كل الممتلكات. ولا يتمتع الكثير من العمال بحافز شخصي يحثهم على الإنتاج، وأولئك الذين قد يتمتعون بهذا الحافز لا يعيرون اهتمامًا كبيرًا إلى الجودة، فالتفرد وروح الابتكار والتنوع هي أمور يفتقر إليها تمامًا نظام الاقتصاد الموجه.

اقتصادات السوق

اقتصاد السوق هو نقيض نظام الاقتصاد الموجه تمامًا. ذلك أن السمة المميزة لاقتصادات السوق هي الغياب التام للمركزية في عملية صنع القرار. فعلى نحو مغاير للتخطيط من أعلى إلى أسفل، تعمل اقتصادات السوق من أسفل إلى أعلى، فالأفراد الذين يحاولون تحقيق مصلحتهم الشخصية، يجيبون عن الأسئلة التي تتعلق بماذا تنتج، وكيف، ولمن. فالمواطنون العاديون، يتصرفون وفق إرادتهم الحرة كبائعين أو مشترين، يتبادلون مواردهم أو منتجاتهم النهائية في السوق من أجل زيادة رفاهتهم. وعلى الرغم من أن الأمر

قد يبدو غير منطقي، لكن اقتصادات السوق تحقق قدرًا أكبر من الوفرة، والتنوع، والرضا، مقارنة بأي من أنظمة الاقتصاد التقليدي أو الاقتصاد الموجه.

وعلى الرغم من عدم القدرة على تصنيف هونج كونج، والولايات المتحدة، وأستراليا، ونيوزيلاندا باعتبارها أنظمة اقتصادات سوق محضة، لكنها تمثل كلها نظام اقتصادات السوق، ففي كل واحدة من هذه الدول، سترى التنوع في السلع والخدمات التي تُنتَج بقدر أكبر من أي مكان آخر. وأيضًا لأن التركيز ليس منصبًّا على خدمة الدولة، فقد تكون لدى الأفراد الحرية في اختيار مهنتهم، واقتناء الممتلكات الخاصة، وأن يقرروا لأنفسهم كيفية تحقيق أفضل استفادة من الموارد التي بحوزتهم؛ فالأسواق تكافئ الابتكار، والإنتاجية، والكفاءة، لكنها لا تشجع على التراخي، والتكاسل، والتبديد. وإن كان هناك أي جانب سلبي للأسواق، فهو أن هؤلاء الذين ليست لديهم القدرة، أو الاستعداد للإنتاج بسبب ظروفهم أو اختياراتهم، غالبًا ما يتم تهميشهم، ويصبحون غير قادرين على الاستمتاع بمزايا النظام.

لغة المال

الإنتاجية

هي مقدار ما تم إنتاجه بواسطة كمية معينة من الموارد.

الرأسمالية في مواجهة الاشتراكية

آدم سميث وكارل ماركس يتعاركان

في الوقت الحاضر، تعد الاقتصادات التقليدية شحيحة ونادرة الوجود، والاقتصادات الموجهة آخذة في الاندثار، في حين أن اقتصادات السوق المحضة غير موجودة. وما هو موجود الآن عبارة عن مجموعة متنوعة من أنظمة الاقتصاد الموجه واقتصادات السوق؛ وهي في الواقع أنظمة اقتصادية هجينة. لكن أكثر أنظمة الاقتصاد الهجينة شيوعًا هي الاشتراكية والرأسمالية، فتخيل مسارًا متدرجًا، في الطرف الأيسر منه يقع نظام اقتصادي موجه محض، وفي الطرف الأيمن يقع نظام اقتصاد سوق محض. وإن كان يتعين عليك ترتيب دول حديثة على طول هذا المسار، فستكون هناك في أقصى اليسار دول مثل كوريا الشمالية وإيران، وفي الوسط سيظهر العديد من دول أوروبا الغربية وأمريكا اللاتينية، وإلى اليمين سيظهر كثير من المستعمرات البريطانية السابقة، مثل الولايات المتحدة، وأستراليا، وهونج كونج. ومن الناحية العملية، فقد أتينا على ذكر تلك الدول التي تظهر جهة اليسار في المناقشة التي جرت حول الاقتصادات الموجهة. ومع ذلك، نجد أن الجزأين الأوسط والأيمن من المسار يمثلان انقسامًا بين الاشتراكية والرأسمالية.

الرأسمالية والديمقراطية

يجب ألا نخلط النظام الرأسمالي بالديمقراطية. فليس من الضروري أن يسير الاثنان معًا في خطٍّ متوازٍ. فالهند أكبر ديمقراطية في العالم، بيد أنها تعد دولة ذات اقتصاد اشتراكي. وهونج كونج لم تعِش قط التجربة الديمقراطية بالفعل، ومع ذلك هي أفضل مثالٍ للنظام الرأسمالي.

ويكمن الفرق بين الاشتراكية والرأسمالية في درجة تأثير الحكومة وملكية الدولة لعوامل الإنتاج، فالدول الرأسمالية تعتمد على أسعار السوق من أجل تحقيق الكفاءة في تخصيص المنتجات، وتشجيع الملكية الخاصة للموارد الاقتصادية، وتترك معظم القرارات الاقتصادية للأفراد. ومع ذلك، تسمح هذه الدول للحكومات بما يلي:

•تنظيم الأسواق

•الحفاظ على المنافسة

•دعم الشركات، وكذلك فرض ضرائب عليها

•تنفيذ العقود

•إعادة توزيع الدخل من العاملين إلى غير العاملين

على سبيل المثال، تضع الحكومة الأمريكية قواعد لسوق العمل، وتمنع الاحتكارات، وتقدم الدعم إلى بعض المزارعين، وتفرض ضرائب على المتسببين في التلوث، وتنظر في قضايا تتضمن انتهاكات ومخالفات للعقود، وتجمع ضرائب الضمان الاجتماعي.

وفي النظام الاشتراكي، تضطلع الحكومة بدور أكثر فاعلية في الاقتصاد. وعلى الرغم من السماح للأفراد بالتمتع بحقوق الملكية الخاصة، فقد تمتلك الدولة شركات في صناعات رئيسية، وتعكف كذلك على تنظيم القرارات الاقتصادية بقدر أكبر مما هي عليه الحال في النظام الرأسمالي. ففي فرنسا، من الشائع بالنسبة إلى الحكومة الحصول على حصة رئيسية في شركات فرنسية، إن لم تكن تمتلكها كاملةً. كما أن سوق العمل الفرنسية تخضع لكثير من القيود التنظيمية مقارنة بنظيرتها الأمريكية. ففي عام 2006، تدفق طلاب فرنسيون إلى الشوارع، وهم يحتجون على حقيقة أن الحكومة كانت تتعرض لضغوط شركات فرنسية فيما يتعلق بحق هذه الشركات في فصل الموظفين لديها بمحض إرادتها في أثناء

العامين الأولين من توظيفهم. لنقارن هذا بالولايات المتحدة، حيث لا يوجد أي ضمان للاستمرار في العمل.

رئيسة الوزراء المناهضة للنظام الاشتراكي

يرجع الفضل إلى رئيسة الوزراء البريطانية السابقة "مارجريت تاتشر"، في تحويل المسار الاقتصادي للمملكة المتحدة بعيدًا عن النظام الاشتراكي. فمع نهاية الحرب العالمية الثانية، كان البريطانيون قد تحركوا باتجاه الاشتراكية مع تأميم عدة صناعات أساسية. وخلال وجودها في منصب رئيسة الحكومة، شرعت "تاتشر" في عملية الخصخصة، حيث بيعت شركات مملوكة للدولة إلى مساهمين في القطاع الخاص.

وجرت العادة على أن تتولى الدول الاشتراكية إدارة أسعار الكثير من السلع والخدمات. ويتولى الاتحاد الأوروبي إدارة أسعار أشياء مثل المستحضرات الدوائية، وخدمات الهاتف المحمول، والطعام. كما أن الدول الاشتراكية أكثر نشاطًا في فرض الضرائب من أجل إعادة توزيع الدخل من العاملين إلى غير العاملين. وألمانيا معروفة جيدًا بأن لديها نظامًا سخيًّا للرعاية الاجتماعية من المهد إلى اللحد، الذي يوفر الرعاية لمواطنيها. وتمويل دولة الرفاه الألمانية عن طريق نظام لإعادة توزيع الضرائب المتحصلة، وهو نظام ضريبي قد يجده الكثير من الأمريكيين غير محتمل. واعتبارًا من عام 2015، وصل أعلى معدل ضريبي هامشي على الدخل الشخصي في ألمانيا إلى 47.5% مقارنة بنسبة بلغت 39.6% في الولايات المتحدة.

آدم سميث، كارل ماركس، والطبيعة البشرية

وفقًا لـ"جون مينارد كينز"، فإن "أفكار الاقتصاديين والفلاسفة السياسيين، حين يكون هؤلاء على صواب أو على خطأ، تكون أقوى مما هو متصور عمومًا" حقًّا إن العالم يحكمه قلة آخرون. والرجال العمليون، ممن يعتقدون في أنفسهم أنهم محصنون ضد أي تأثير فكري، عادة ما يكونون عبيدًا لاقتصادي تُوفي منذ زمن"، ويمكن تحسس أفكار "كينز" عن

تأثير الفكر الاقتصادي في حياة الناس، في الأنظمة الاقتصادية المختلفة التي تطورت بمرور الوقت. ففي معسكر واحد، نجد هؤلاء الذين سيرون الدولة بوصفها الراعي الرئيسي والأول للشعب. وفي المعسكر الآخر، نجد هؤلاء الذين يعتقدون أن مشكلة الندرة يمكن معالجتها فقط من خلال الحرية الاقتصادية الفردية.

قال كارل ماركس: "ينتج كل شخص في المجتمع حسب قدراته ويستهلك حسب احتياجاته"، فقد تصور ماركس نظامًا اقتصاديًّا يمكنه معالجة مشكلة الندرة من خلال إعادة التوزيع الكامل للثروة والدخل، من مُلاك الأراضي ورأس المال، إلى العمال. وفي رؤيته المثالية الفاضلة هذه، يمكن أن تتحقق العدالة الاجتماعية، والمساواة الاقتصادية، والإغاثة من مشكلة الندرة حين يجري تنظيم المجتمع بطريقة من شأنها ضمان المساواة للجميع بصرف النظر عن مستوى الإنتاجية لديهم.

ووفقًا لما ذكره "آدم سميث": "لا ننتظر من الجزار، أو بائع المشروبات، أو الخباز أن يوفروا لنا عشاءنا استجداءً لإحسانهم علينا، بل بفعل الفائدة التي يجلبها توفير هذا العشاء لمصالحهم، إننا لا نخاطب إنسانيتهم وإنما أنانيتهم، ويجب ألا نتحدث إليهم أبدًا عن احتياجاتنا الضرورية، ولكن نتحدث عن مصالحهم"، إذ كانت لدى "آدم سميث" رؤية مختلفة لفكرة المجتمع. فمن وجهة نظره، كانت الإنتاجية هي العامل المحدد للثروة، وكانت المصلحة الشخصية العقلانية هي القوة المحفزة والدافعة التي توفر للمجتمع وسيلة للهروب من مشكلة الندرة. وكان "آدم سميث" يعتقد أنه حين يعمل المجتمع على استغلال قوة المصلحة الشخصية، سيمكنه حينها تحقيق أكبر قدر من المنفعة.

وكانت لدى هذين المفكرين الاقتصاديين طريقتان مختلفتان تمامًا بشأن معالجة المشكلة الجوهرية المتعلقة بحالة الندرة. فأي الرأيين تعتقد أنه الأكثر تعبيرًا عن الطبيعة البشرية؟ لو أن لديكَ اعتقادًا أن الناس جيدون في أصلهم، ويسعى بعضهم إلى خدمة بعض، فإن أفكار "ماركس" تبدو صحيحة عندئذٍ. ومع ذلك، إن كنتَ تعتقد أن الناس أنانيون بطبيعتهم، وأنهم يسعون إلى تحقيق طموحهم، فإن ما قاله "آدم سميث" قد يبدو أكثر

ملاءمةً، وبغض النظر عما تعتقده، يمكن القول إن "سميث، و"ماركس" قد تمكنا من التأثير في المجتمع بطرق لا تزال واضحة إلى يومنا هذا.

المقايضة وتطور النقود

أتعطيني بعض الفكة مقابل هذه البقرة؟

من بين كل الاختراعات التي توصلت إليها البشرية، تبرز النقود واحدًا من أوسع هذه الاختراعات انتشارًا، وأكثرها نفعًا. فربما لا ينقضي يوم دون أن تستخدم فيه النقود أو تفكر فيها. ومن العسير أن تتخيل وقتًا لم تكن فيه لدى الناس نقود، ويمكن أن يكون الأمر مُفزعًا لو تصورت ما يمكن أن تكون عليه حياتك دون نقود. وبداية من المقايضة ومرورًا بالأصداف، والعملات المعدنية، والورقية، وانتهاء بالعملات الرقمية، تمتد قصة تطور النقود عبر مراحل كثيرة في تاريخ البشرية.

المقايضة

قبل اختراع النقود، وفي الأوقات التي كانت النقود حينها، إما عديمة القيمة وإما شحيحة للغاية، استخدم الناس نظام المقايضة وسيلة للحصول على ما كانوا يحتاجون إليه أو يريدونه. والمقايضة تعني ببساطة مبادلة سلعة أو خدمة بسلعة أو خدمة أخرى. والمثال على ذلك، حين يقوم مزارع بمقايضة خباز، فيعطيه اثنتي عشرة بيضة دجاج للحصول على رغيف من الخبز الطازج. وعلى الرغم من أن نظام المقايضة هذا كان أكثر شيوعًا في الماضي، لكنه لا يزال موجودًا اليوم.

لكن المقايضة لا تخلو من جوانب سلبية؛ فمن الواضح أن عملية المقايضة لن تتم ما لم يكن كل واحد من الطرفين يريد ما يعرضه الطرف الآخر. وهذا ما يشار إليه باسم التوافق المزدوج للرغبات. ففي المثال الخاص بالمزارع والخباز، ما لم تكن لدى الخباز حاجة أو رغبة في الحصول على البيض، فلن يكون المزارع محظوظًا، من ثم، بالحصول على أي خبز. ومع ذلك، لو أن المزارع من ذلك الصنف الذي يقبل التحديات، ويغامر، ويستخدم

شبكة علاقاته من أصدقاء القرية، فربما يكتشف أن الخباز بحاجة إلى بعض الحاملات المصنوعة من حديد الزهر لتبريد الخبز، ويكون الحداد بحاجة، مصادفةً، إلى حلة صوفية جديدة. وبمزيد من التحقيق، يكتشف المزارع أن النسَّاج قد كان يتوق إلى تناول وجبة من البيض طوال الأسبوع الماضي. وعندئذٍ سيقايض المزارع البيض مقابل الحلة الصوفية، وستتم مبادلة الكنزة بالحاملات، ومبادلة هذه الحاملات برغيف الخبز الطازج. يا للعجب! لا بد من أنه قد كانت هناك طريقة أكثر سهولة لإنجاز الأشياء.

تطور النقود

يوضح المثال السابق الحاجة إلى وسيلة أكثر فاعلية لتبادل السلع والخدمات. ونتيجة سلبيات عملية المقايضة، تمكنت الثقافات في أزمنة وأماكن مختلفة في نهاية المطاف من تطوير النقود.

وظائف النقود وخصائصها

بغض النظر عن الشكل الذي تأخذه (سبيكة من الذهب، ورقة الدولار، صدفة المحار)، يمكن تعريف النقود بأنها أي شيء يعمل كوسيلة للتبادل، ومخزن للقيمة، أو مقياس لها. وتقوم النقود بدور:

•وسيلة تبادل، حين يتم استخدامها لغرض شراء سلع أو خدمات وبيعها.

•مخزن القيمة، حين تحصل عليها اليوم ويظل بإمكانك استخدامها في وقت لاحق.

•مقياس القيمة، عندما تستخدمها لقياس الثمن الذي تستحقه سلعة أو خدمة ما.

وتؤدي النقود وظيفتها بشكل أفضل حين تتميز بالخصائص التالية:

قابلية الحمل، والمتانة، وقابلية القسمة، والاستقرار، والمقبولية.

•قابلية الحمل، تشير إلى السهولة التي يمكن بها حمل النقود من مكان إلى آخر.

•المتانة، تعني أنه حين تنسى إزالتها من جيبك قبل أن تشرع في غسل ملابسك، لن تنتهي بك الحال إلى الإفلاس.

•قابلية القسمة تعني أنه من الممكن تقسيم نقودك إلى وحدات أصغر، تنتهي بأن تجد طريقها بين وسائد أريكتك.

•يوجد الاستقرار حين لا تتغير قيمة النقود كثيرًا (فالدولار الواحد اليوم يشتري إلى حد كبير الكمية نفسها من شيء ما، كما حدث الأسبوع الماضي، وكما سيحدث الأسبوع المقبل).

•المقبولية تعني أن الناس متفقون على أن النقود تمثل ما يفترض أن تمثله، وأنهم مستعدون لتبادل السلع والخدمات مقابل النقود.

النقود غير القابلة للحمل

تشتهر جزيرة ياب التي تقع في المحيط الهادي بنقودها الفريدة من نوعها، وهي نقود غير قابلة للحمل بلا جدال؛ إذ تستخدم أحجارًا مستديرة كبيرة تزن مئات الأرطال وسيلة للتبادل. وإن كنت تخطط لزيارة ياب، فعليك أن تنتظر حتى تصل إلى هناك لمبادلة وتحويل ما لديك من عملة؛ لأنها لن تناسب وضعها أسفل المقعد، أو في الخزانة العلوية للطائرة.

تطور النقود

عبر الزمن والثقافات، كانت هناك أشياء عديدة قد استخدمت نقودًا، من بينها الملح، والتبغ، والأصداف، والأحجار الكبيرة، والمعادن النفيسة وغير النفيسة، والجلد، وغيرها، وذلك على

سبيل المثال لا الحصر. ويمكن أن تكون النقود سلعة بحد ذاتها، أو تمثل سلعة معينة، أو رمزًا مجردًا تمامًا للقيمة.

النقود السلعية

حين تستخدم المعادن النادرة نوعًا ما، أو المنتجات الزراعية وسيلة للتبادل أو المقايضة، فإنها تعد نقودًا سلعية؛ فالذهب والفضة اللذان يجري تحويلهما إلى عملات معدنية يعتبران من النقود السلعية، وإحدى مزايا النقود السلعية هذه هي أنها يمكن استخدامها لأغراض أخرى غير كونها نقودًا. ففي الثمانينيات من القرن العشرين، تزينت العديد من النساء بحُلي كانت عبارة عن عملات ذهبية، مثل عملة الباندا الصينية، أو عملة شجر القيقب الكندية. ولم تكن المستعمرات الأمريكية تدخن التبغ فقط، ولكنها استخدمته أيضًا كنقود، كما أن الملح الذي لا نقدر قيمته، كان شحيحًا في فترة من الزمن إلى درجة أن الجنود الرومان كانوا يتقاضون رواتبهم ملحًا. ومن الناحية الأخرى، نجد أن فائدة سلعة معينة تجعلها أيضًا نقطة سلبية حين يتم استخدامها كنقود. إن كانت دولة ما تعتمد على استخدام سلعة كنقود، وبوصفهاموردًا من مواردها، فإنه من المحتمل أن تُصبح النقود ثمينة للغاية بحيث يتعذر إنفاقها.

النقود التمثيلية

تطورت النقود التمثيلية بديلًا للنقود السلعية. ومن المعروف عن خصائص الذهب أن كثافته عالية. وكانت التعاملات التجارية التي تتطلب كميات كبيرة من الذهب ستصبح بغيضة؛ لأن كميات كهذه ثقيلة للغاية، ومن المتعذر نقلها، بيد أن الصائغين عرضوا حلًّا لهذه المشكلة. فمن خلال إصدار إيصالات للذهب المودع لديهم، نشأت فكرة النقود الورقية التمثيلية. فبدلًا من مبادلة الذهب المادي، كان كل ما يجب أن يفعله الناس هو مبادلة الإيصالات الخاصة بالذهب. وحينما تكون لديهم الرغبة في الحصول على الذهب نفسه، كان باستطاعتهم صرف إيصالاتهم. وبعد سنوات من القبول، شعر الناس بارتياح أكبر حيال فكرة النقود الورقية التمثيلية، حيث ترسَّخت تلك الفكرة.

النقود المجازة وغير القابلة للتحويل

لأن الناس اعتادوا من قبل النقود الورقية التمثيلية، نجد أن الخطوة التالية في تطور النقود لم تكن عصية على الفهم. فلماذا نزعج أنفسنا بشأن جعل النقود الورقية قابلة للتبادل بأي شيء؟ ففي عدة مراحل زمنية عبر التاريخ، كان قد جرى إيقاف إمكانية تحويل النقود التمثيلية إلى ذهب أو فضة بسبب الحرب، أو تفجر أزمات أخرى. وفي عام 1933، وقّع الرئيس فرانكلين ديلانو روزفلت أمرًا تنفيذيًّا جرى بموجبه تحويل الدولار من كونه شكلًا من أشكال النقود التمثيلية إلى ما يطلق عليه النقود المجازة غير القابلة للتحويل. وتشير هذه العبارة إلى كل من النقود الافتراضية والنقود الورقية التي لا قيمة لها بحد ذاتها، كما أنها ليست قابلة للتبادل، أو غير مدعومة ببعض السلع الحقيقية. فهي نقود؛ لأن هذا ما تقوله الحكومة، ونحن لدينا الرغبة في قبولها. وهذا التعريف للنقود المجازة غير القابلة للتحويل ينطبق على الدولار الأمريكي، واليورو، والجنيه الإسترليني، والين الياباني، ومعظم العملات العالمية الأخرى.

قاعدة الذهب

بموجب هذه القاعدة، تتم تغطية النقود ودعمها بكمية ثابتة من الذهب. وهذا يعني أنه يمكنك بالفعل مبادلة ما لديك من نقود بالذهب، وتسمح قاعدة الذهب لدولة ما بأن تطبع فقط القدر الذي تريده من النقود ما دام يوجد ذهب يغطيه، وهو الأمر الذي يحول دون الطبع المفرط للنقود، ويمنع انخفاض قيمة عملة هذه الدولة. والجانب السلبي لهذه القاعدة أنها: تعمل على الحد من النمو الاقتصادي؛ إذ من المعروف أنه بينما تتزايد القدرة الإنتاجية للاقتصاد، يجب أن يستتبع ذلك نمو في مجموع المعروض النقدي المتداول. ولأن قاعدة الذهب تتطلب تغطية النقود بالذهب، فإن ندرة هذا المعدن تحد من قدرة الاقتصاد على إنتاج مزيد من رأس المال، وقدرته على النمو.

استكشاف النقود المجازة غير القابلة للتحويل

مرحبًا في المصفوفة

قاعدة النقود المجازة غير القابلة للتحويل، التي توجد اليوم، تعالج نقطة الضعف في قاعدة الذهب. ذلك أن الجانب السلبي الرئيسي في قاعدة الذهب هذه يكمن في أنها تحد من النمو الاقتصادي. فوفقًا لرائد الاقتصاد "آدم سميث"، الثروة ليست مجرد عملية تحديد القدر الذي تملكه دولة ما من الذهب أو الفضة، وإنما مجموع السلع والخدمات الذي ينتجه اقتصاد معين، ومن المنطقي أن كمية النقود التي يملكها أي اقتصاد يجب أن تعكس بطريقة ما قدرته على إنتاج الثروة. فبينما تتوسع الشركات، تحتاج إلى المال من أجل شراء الأدوات، والمصانع، والمعدات اللازمة لتلبية كل من احتياجاتها الإنتاجية والطلب على سلعها وخدماتها. ونظرًا لأنه غير مدعوم بأي شيء حقيقي أو ملموس، فإن مجموع النقد المتداول قادر على النمو، بينما ينمو الاقتصاد.

النقود: الصديق الخيالي للجميع

هذه المرونة تفسر السبب وراء استمرار قاعدة النقود المجازة غير القابلة للتحويل، لكن يجب أن تتذكر أن هذه النقود تعد نقودًا فقط؛ لأن الحكومة تقول ذلك، والناس يوافقون على ذلك. ولكي يوافق الناس على ذلك، لا بد من أن تكون لديهم ثقة بأن النقود لن تصبح فجأة بلا قيمة، أو أن الحكومة التي تدعم هذه النقود لن يُطاح بها غدًا. وحتى لا يفقد الناس الثقة في المعروض النقدي، لا بد من أن يُحكِم البنك المركزي لدولة ما سيطرته بدقة على مدى وفرة وإتاحة هذا المعروض لئلا يصبح وفيرًا أكثر من اللازم، أو شحيحًا أكثر من اللازم.

وعود، وعود

النقود هي ديون، فالدولار الأمريكي عبارة عن وعد من بنك الاحتياطي الفيدرالي الأمريكي (البنك المركزي الأمريكي) بالدفع إلى حامله. وهنا ربما تسأل: "وعد بدفع ماذا؟" الإجابة هي دفع دولار آخر.

حين تقف لتفكر في الأمر، تبدو قاعدة النقود المجازة غير القابلة للتحويل أشبه بالخيال العلمي. فالنقود في أيامنا هذه عديمة القيمة في حد ذاتها، ولا يمكن استرداد قيمتها إلا بنقود أخرى مثلها. وينجح هذا النظام؛ لأن الحكومة تقول ذلك، ويصدق الجميع هذا. ذلك أن ما من شيء يدعم النقود ويغطيها سوى الثقة. فحين تفكر في الإيداع المباشر، مدفوعات الفواتير عبر الإنترنت، بطاقات الخصم المباشر، والشيكات، تجد أن فكرة النقود تظل أكثر غرابة؛ فأنت تعمل، وتسدد فواتيرك، وتشتري مستلزمات البقالة، وتتمكن من البقاء، وتستطيع كذلك تحقيق الازدهار والنجاح في داخل منظومة الاقتصاد، ومع ذلك يمكن أن تمضي في حياتك أيامًا أو أسابيع دون أن تلمس، أو ترى، أو تشم رائحة النقود، فالنقود شيء تخيلي. ولتفكر مليًا في حسابك المصرفي، فستجد أنه ليست هناك أكياس صغيرة مليئة بالدولارات قابعة في خزانة البنك المحصنة، وعليها اسمك. وبدلًا من ذلك، تجد أن حسابات الادخار والحسابات الجارية لا تعدو أن تكون مجرد معلومات مخزنة على أجهزة الكمبيوتر.

فقدان الثقة واليأس الجماعي

لأن النقود مدعومة بالثقة، فإن أي شيء يعمل على تآكل هذه الثقة يصبح مدمرًا لهذه النقود. وأحد عوامل تدمير النقود، أو على الأقل القيمة التي تمثلها النقود، هو التضخم. والتضخم ينجم في نهاية المطاف عن وجود كميات أكبر من اللازم، من النقود قيد التداول. وتؤدي هذه الزيادة في النقود إلى ارتفاع الأسعار، وتجعل معظم السلع والخدمات أكثر غلاءً. وفي ظل قاعدة الذهب، يمكن ضبط توقعات الناس بشأن التضخم، وذلك لا يؤدي

فقط إلى تحقيق قدر أكبر من الاستقرار على مستوى الأسعار، ولكنه يعمل أيضًا على استقرار التوظيف والاقتصاد برمته. فمع وجود قاعدة الذهب، يجب دعم النقود وتغطيتها بكميات الذهب الفعلية التي تقبع في مكان ما في البنك. وهذا يمنع الحكومة من الإفراط في طبع مزيد من النقود، وهو ما يؤدي – من ثم – إلى تقليص الفرصة لارتفاع معدل التضخم الذي يؤثر سلبًا في الاقتصاد، كما يعمل على منع الحكومات من الاقتراض على نحو مبالغ فيه.

وهذا الإفراط في طبع النقود يعد خطيرًا؛ لأنه يتسبب في فقدان قيمة النقود، ولهذا تصبح هذه النقود تضخمية إلى حد كبير. ففي أثناء الفترة التي تخللت الحرب العالمية الأولى والثانية، أفرطت جمهورية فايمر الألمانية في طباعة عملتها، وهو ما أدى إلى تفاقم التضخم والانهيار المالي. فحين تكون الأموال مجازة وغير قابلة للتحويل، يختفي أي وجود للضوابط والقيود المتأصلة في قاعدة الذهب.

إن الزيادة في طبع النقود وتزييفها يشكلان تهديدًا خطيرًا لأي معروض من النقد المتداول.

وردًا على هذه التهديدات والأخطار، دأبت الحكومات على التوصل إلى طرق جديدة لتحقيق الأمان لأموالها بشكل أفضل، والحيلولة دون تزويرها.

مقاييس المعروض النقدي: M1 و M2

هذا الشيء الغريب الذي نطلق عليه اسم النقود يُدار ويقيَّم من قبل البنك الاحتياطي الفيدرالي في الولايات المتحدة، ويوجد مقياسان رئيسيان يستخدمهما هذا البنك حين يتعلق الأمر بوصف المعروض النقدي المتداول، ألا وهما M1 وM2.

•يتكون المقياس M1 من جميع أرصدة الحسابات الجارية، والنقود، والعملات المعدنية، والشيكات السياحية المتداولة في الاقتصاد.

•يتألف المقياس M2 من كل عناصر M1، بالإضافة إلى جميع أرصدة حسابات الادخار، وشهادات الإيداع، وأرصدة سوق المال، والدولارات الأمريكية المودعة لدى مصارف أجنبية.

•ويستخدم المقياس M1 أساسًا وسيلة للتبادل أو الصرف، في حين يستخدم المقياس M2 مخزنًا للقيمة. كما أن المقياس M2 أكبر وأقل سيولة من المقياس M1.

"النقود" غير المتداولة

•لا تُحتسب العملات الورقية والعملات المعدنية الموجودة داخل أحد البنوك في المقياس M1. فما السبب؟ لأنها لا تكون نقودًا حتى تغادر أنت بها البنك. ومن ثم فمن الناحية الفنية، ليس دقيقًا بالنسبة إلى لص يسطو على مصرف، المطالبة بالمال في أثناء وجود هذا المال في البنك.

ويتولى بنك الاحتياطي الفيدرالي الأمريكي مراقبة التغيرات التي تطرأ على المقياسين M1 وM2، وهذه التغيرات تعمل كمؤشر لقياس النشاط الاقتصادي في البلاد. ذلك أن التغيرات المفاجئة في نسبة المقياس M1 إلى المقياس M2 قد تشير إما إلى تضخم وشيك، وإما إلى حالة ركود. وبشكل عام، إذا كان النمو في المقياس M1 أسرع من النسبة المجمعة لنمو القوة العاملة والإنتاجية، فسوف ينشأ التضخم نتيجة ذلك. ومع ذلك، لو حدث نمو بشكل مفاجئ في المقياس M2 على حساب المقياس M1 لأن الناس يدخرون ولا ينفقون، فسوف يشير ذلك إلى أن الاقتصاد يسير في اتجاه الركود.

القيمة الزمنية للنقود وأسعار الفائدة

انتهز الفرصة!

يلاحظ علماء الاقتصاد أن قيمة النقود تتأثر بالوقت: قيمة الدولار اليوم أعلى من قيمته غدًا، ولهذا علاقة بتكلفة الفرصة البديلة والتضخم. فلو أنك أقرضت صديقًا لك ما لديك من مال في محفظتك، لأصبحت تكلفة الفرصة البديلة لديك هي التضحية بالاستخدام المباشر لهذا المال. وحين يسدد صديقك في النهاية النقود التي اقترضها منك، ستكون هذه النقود قد خسرت قوتها الشرائية بسبب التضخم. وعلى سبيل المثال، الكرسي الذي كان سعره 50 دولارًا عندما اقترض صديقك النقود أصبح سعره 55 دولارًا بعد سنتين، حين سدد صديقك ما اقترضه منك، ما يعني أنك لم تتمكن من شراء الكرسي حين احتجت إليه في البداية، كما أنه سيتعين عليك دفع سعر أعلى لشرائه الآن، وهناك أيضًا مخاطرة تتمثل في انتقال صديقك إلى كوستاريكا، و"نسيانه" سداد القرض إليك.

ونتيجة ذلك، حين يقرض الناس بعضهم بعضًا نقودًا، يطلبون في الغالب الحصول على مبلغٍ إضافيٍّ - أي فائدة - تعويضًا عن تكلفة الفرصة البديلة والتضخم. وحين تودع نقودًا في حساب الادخار لديك، تتوقع الحصول على فائدة للسبب نفسه، وإلا سوف تضع نقودك هذه تحت فراشك.

مبادئ الفائدة

الفائدة ليست شيئًا أكثر من كونها مبلغًا يُدفع إليك مقابل استخدام. وسعر الفائدة هو السعر الخاص باستخدام هذه النقود. فما الذي يحدد هذا السعر؟ من المفيد هنا التفكير في سعر الفائدة بوصفه مجموعة من الركائز التي تتراص بعضها مع بعض. وتتضمن هذه الركائز المتراصة ما يلي:

•تكلفة الفرصة البديلة

•معدل التضخم المتوقع

•علاوة مخاطرة التخلف عن الدفع

•علاوة السيولة

•علاوة مخاطرة بلوغ أجل الاستحقاق

ولنلقِ نظرة عن كثب على كل واحد من هذه العناصر.

سعر الفائدة الأساسي

تمثل الركيزة الأولى تكلفة الفرصة البديلة لاستخدام النقود. إن بعض الناس سيحجمون عن الاستخدام المباشر لأموالهم من أجل الحصول على فائدة. وقد لا يرغب آخرون في التضحية بالاستخدام المباشر لنقودهم، وفي ظل غياب التضخم أو المخاطرة، فإن سعر الفائدة الذي يعادل مستوى الادخار إلى مستوى الاقتراض، هو سعر الفائدة الأساسي، أو سعر الفائدة الحقيقي.

وبعبارة أخرى، إن كنتَ مُستعدًّا للامتناع عن الاستفادة من الفرصة لاستخدام نقودك مقابل الحصول على فائدة بنسبة 2% (التي تسمى أيضًا بالعائد)، فسيكون ذلك عندئذ هو سعر الفائدة الأساسي للنقود التي تُقرضها، وكما يمكن أن تتخيل، يختلف سعر الفائدة الحقيقي من مكان إلى آخر، ومن وقت إلى آخر، ولو كان معظم الناس أكثر رغبة بإنفاق أموالهم الآن بشكل يفوق امتناعهم عن استخدامها لكسب فائدة، فسيتعين في هذه الحالة أن يرتفع سعر الفائدة لحملهم على تغيير آرائهم.

الماضي التضخُّمي

يمكن أن يتذكر كثير من الأمريكيين الأكبر سنًّا فترة زمنية في أواخر السبعينيات وأوائل الثمانينيات من القرن العشرين، شهدت فيها أسعار الفائدة على قروض مثل الرهونات العقارية للمنازل ارتفاعًا وصل إلى نسبة 20%. ومقارنة بأسعار الفائدة المنخفضة هذه الأيام، فإن ذلك يمثل فرقًا كبيرًا. وتفسير هذا الاختلاف يكمن في التضخم. فأسعار الفائدة تشتمل على علاوة التضخم؛ لذا وعلى الرغم مما تحصل عليه مدخراتك من سعر فائدة أقل كثيرًا في الوقت الحاضر، لكنك حين تقوم بحسابه مقابل التضخم، ستجد أن الاختلافات في أسعار الفائدة في الماضي والحاضر تختفي بصورة كبيرة.

معدل التضخم المتوقع

بينما نجد أن سعر الفائدة الأساسي بنسبة 2% قد يعوضك عن تكلفة الفرصة البديلة، لكنه لا يشمل التضخم الذي سيبدد كل ذلك العائد. ومن ثم، تمثل تكلفة التضخم المتوقع الركيزة الثانية ضمن ركائز سعر الفائدة. ولنفترض أن التضخم قد ظل ثابتًا لسنوات عند نسبة 3%، وأن الناس واثقون إلى حد كبير بأنه سيظل عند هذه النسبة. في هذه الحالة، فإن مقرضًا أو مستثمرًا معينًا سيغطي تكلفة التضخم المتوقع، ويضيف نسبة 3% إلى سعر الفائدة الحقيقي البالغ 2%، لكي يصل إلى سعر فائدة اسمي بنسبة 5%. وسعر الفائدة الاسمي هو السعر الأساسي الذي سيتقاضاه مستثمر أو مقرض مقابل استخدام المال.

علاوة مخاطرة التخلف عن الدفع

إذا كانت ثمة فرصة لأن يسير القرض أو الاستثمار على نحو سيئ، فمن المنطقي في هذه الحالة إضافة ركيزة أخرى إلى الركائز السابقة. ويُشار إلى هذه الركيزة الثالثة باسم علاوة مخاطرة التخلف عن الدفع، وكلما زادت مخاطرة التخلف عن الدفع أو عدم السداد، صارت الركيزة أكبر، وزاد أيضًا سعر الفائدة الاسمي الكلي. ذلك أن شخصًا ما لديه سجل أداء يبين أنه يسدد القروض في أوقاتها المحددة، سيُنظر إليه بوصفه أقل مخاطرة بأموال القروض مقارنةً بشخص آخر لديه سجل أداء سيئ في سداد القروض، ومن ثم سيحصل هذا الأول على سعر فائدة إجمالي أقل.

علاوة السيولة

إن كانت هناك فرصة لأن يصبح من الصعب تغيير الاستثمار، أو القرض، وبيعه إلى مقرض أو مستثمر آخر، كأن يكون قرضًا مدته عشر سنوات لشراء سيارة، فمن الممكن هنا إضافة ركيزة أخرى. وسبب هذا هو وجود نقود فيما يخص شراء القروض وبيعها، ولكن ليس بكميات كبيرة عند استخدام تلك القروض من أجل سلع غير سائلة؛ إذ لا يرغب كثير من الناس في خوض مخاطرة شراء قرض يتم دعمه وتغطيته بأصل جرى تخفيض قيمته تمامًا، مثل سيارة في نهاية قرض السنوات العشر. وهذه الركيزة الرابعة هي ما يعرف بعلاوة السيولة. فالسلع التي يصعب تحويلها إلى سيولة نقدية تتطلب سعرًا أعلى للفائدة.

علاوة مخاطرة بلوغ أجل الاستحقاق

ثمة ركيزة أخيرة تُضاف من أجل مخاطرة بلوغ أجل الاستحقاق. فمع مرور الوقت، تكون هناك فرصة لأن تزيد أسعار الفائدة. ولو حدث هذا، نجد أن قيمة الاستثمار تتناقص، وذلك لأنه ما من شخص يريد استثمارًا يكسب نسبة 2% فقط، في حين من الممكن الحصول على مثيل له بنسبة مكسب تبلغ 4%.

لذا، إليك مثالًا على كيفية حساب سعر الفائدة: سعر الفائدة الحقيقي هو 2%، ونسبة التضخم هي 3%، وهما يمثلان معًا سعرًا اسميًا للفائدة بنسبة 5%. ولنفترض علاوة مخاطرة بنسبة 4%، وعلاوة سيولة بنسبة 2%، وعلاوة مخاطرة بلوغ أجل الاستحقاق بنسبة 1%. وفي هذه الحالة، يرتفع سعر الفائدة الاسمي الإجمالي إلى 12% (2%+3%+4%+2%+1%).

منشأ الصناعة المصرفية

تأسس عام 2000 ق. م.

نبرات هادئة أشبه بالهمس الصامت، مناضد رخامية رائعة، رائحة النقود تفوح في أرجاء المكان، أقلام مربوطة بسلاسل رفيعة إلى طاولات وضعت عليها استمارات إيداع مصرفي فارغة، أبواب فولاذية صلبة، بها أقفال جاذبة للنظر، وعلامات إرشادية منتظمة في شكل صفوف ترشد العملاء إلى الصراف المناسب - كل هذا داخل بنك، الذي يعد مكانًا يحظى بأهمية قصوى، والبنوك باتت منتشرة أينما ولَّيت وجهك. ففي الوقت الذي تمر فيه من مقهى ستاربكس إلى آخر، ستصادف بضعة بنوك على الأقل! وبداية من البلدات الصغيرة إلى المدن الكبيرة، يكشف هذا الانتشار الواسع للبنوك مدى أهميتها للاقتصاد. ومع أن صورتها تشوهت، وساءت سمعتها في الآونة الأخيرة، تظل البنوك جزءًا لا يتجزأ من المنظومة الاقتصادية برمتها. فدون البنوك، لن يتمكن النظام الرأسمالي من العمل.

الصناعة المصرفية المبكرة

يمكن تتبع جذور الصناعة المصرفية إلى الحضارات الأولى، فقد طوَّر المصريون والمجتمعات الأولى في منطقة الشرق الأوسط النموذج الأولي الأصلي الذي ترتكز عليه الصناعة المصرفية الحديثة. إذ كان يتم تخزين السلع الزراعية في صوامع حبوب تديرها وتشغِّلها الحكومة، كما كان يتم الاحتفاظ بسجلات تدون فيها عمليات الإيداع والسحب من هذه السلع، وأدخلت الحضارات القديمة نظام الصرافين، الذين يقومون بتبادل عملات دول مختلفة حتى يتمكن التجار، والمسافرون، والحجاج من دفع الضرائب، أو أداء المناسك الدينية.

وفي عصر النهضة، كانت المدن في إيطاليا موطنًا للبنوك الأولى التي مولت التجارة، والدولة، ودور العبادة. ومن أجل تفادي الحظر الذي فرضته دور العبادة على عمليات الربا (تقاضي فائدة عن القروض)، عمد المصرفيون إلى منح القروض بعملة واحدة، لكنهم كانوا يطالبون بسدادها بعملة أخرى، وهكذا كان يتحقق الربح باستخدام أسعار صرف مختلفة، في الوقت الذي جرى فيه تقديم القرض وفي موعد سداده. وأدت النجاحات التي حققها المصرفيون الإيطاليون إلى مزيد من الانتشار للعمليات المصرفية عبر القارة الأوروبية. ففي إنجلترا، لم يكن صائغو الذهب مسئولين فقط عن تخزين الذهب وإصدار الإيصالات، ولكن أيضًا عن تطوير ما بات يسمى الآن نظام الصيرفة الاحتياطية الجزئية، فمن خلال إصدار مزيد من الإيصالات بقدر فاق كميات الذهب المودعة، تمكن صائغو الذهب من زيادة الربح المحتمل من الصناعة المصرفية.

وإبّان الفترة الممتدة من الثورة الأمريكية إلى الحرب الأهلية، شهدت الولايات المتحدة توسعًا في الصناعة المصرفية التي لم تكن منظمة نسبيًا، وساعدت على تمويل نمو الجمهورية الشابة. وترجع الجذور الأصلية لنشأة الصناعة المصرفية الحديثة في الولايات المتحدة إلى قانون المصارف القومية عام 1863م، وهو القانون الذي وفر للحكومة وسيلة لتمويل الحرب الأهلية.

وظيفة البنوك

تؤدي البنوك مجموعة متنوعة من الوظائف في إطار الاقتصاد، فهي تعد أماكن آمنة للأشخاص لتخزين ما لديهم من ثروات، وتساعد على تسهيل التجارة عن طريق توفير طرق بديلة للدفع، بيد أن الأهم من هذا وذاك، أنها تجمع معًا المدخرين والمقترضين. وكل واحدة من هذه الوظائف تعد حاسمة للأداء السلس للاقتصاد.

وفي كتاب المفكر الإنجليزي "جون لوك" بعنوان *Second Treatise of Civil Government*، يلاحظ أنه من أجل استمتاع الناس بممتلكاتهم الخاصة، لا بد من أن

يكونوا آمنين في تلك الممتلكات. ويعيد "توماس جيفرسون" صياغة ما قاله "لوك"، حيث يوضح في إعلان الاستقلال: "وهب الخالق الناس حقوقًا معينة لا يمكن التنازل عنها، ومن بينها الحق في الحياة، والحرية، والسعي إلى السعادة"، وما يشير إليه "جيفرسون" باسم السعادة، هو ما يشير إليه "لوك" باسم الممتلكات. وعلى الرغم من أن "لوك" و"جيفرسون" لم يشيرا إلى البنوك، وإنما إلى الحكومات، فإن البنوك تؤدي وظيفة أمنية مهمة؛ فحين تعرف أن ما لديك من ممتلكات خاصة آمنة، تصبح قادرًا من ثم على الاستمتاع بحرياتك بصورة أفضل.

سُلف بطاقة السحب

عند اقتفاء المؤرخين المراحل التي مر بها الشيك، فإنهم يرجعون تطوره إلى طائفة من فرسان القرون الوسطى الذين استخدموا وثائق موقعة بأسمائهم لنقل الثروة فيما بين منازلهم، استنادًا إلى هذا النظام.

ومن خلال تزويد عملائها بمزايا كتابة الشيك، وبطاقات السحب، وبطاقات الائتمان، وشيكات الصراف، فإن البنوك تساعد على تسهيل التجارة. ومع وجود وسائل متعددة للوصول إلى الثروة المخزَّنة، يستطيع المستهلكون تنفيذ مشترياتهم بشكل متكرر، وفي أماكن أكثر، ومن شأن هذا أن يسمح للشركات باستخدام مزيد من الأراضي، وتوظيف مزيد من العاملين، ورأس المال، ما يؤدي بدوره إلى انتعاش الاقتصاد بشكل كامل.

والحقيقة أن العمل وسيطًا بين المدخرين والمقترضين من المرجح أن يكون هو الوظيفة الأهم للبنوك؛ إذ تحض هذه البنوك الناس على ادخار أموالهم عن طريق دفع فائدة على هذه الأموال. وبعد ذلك تقوم البنوك بإقراض هذه المدخرات إلى مقترضين مقابل سعر فائدة أعلى من ذلك الذي دفعته إلى المدخرين، وهو ما يسمح للبنك بالحصول على ربح. كما يستفيد المدخر؛ لأنه يكسب فائدة على استثمار مالي سائل وآمن نسبيًا دون الحاجة إلى تقييم إن كان مقترضًا محتملًا يمثل مخاطرة جيدة أم لا، ويستفيد المقترض أيضًا من إمكانية وصوله إلى كمية كبيرة من الأموال. وهذا الأمر مهم بالنسبة إلى الاقتصاد؛ لأن

باستطاعة المقترضين الآن شراء سلع معمرة، أو الاستثمار في رأس المال، أو الإسكان، وهو ما يؤدي إلى خلق وظائف، ويحقق نموًّا اقتصاديًّا.

كيف تصنع البنوك المال

ما وراء "السحر!"

على النقيض من الاعتقاد الشائع، لا يتم صنع معظم النقود في المطابع الحكومية. فحين تقبل البنوك الودائع، وتقدم القروض، يجري إنتاج النقود. ولكي تفهم كيف تعمل هذه الآلية، يتعين عليك أن تعرف بعض مبادئ المحاسبة. (وأعدك بأن أجعل هذا الأمر سهلًا على الفهم قدر المستطاع).

الميزانيات العمومية

تقارن الميزانية العمومية الأصول المملوكة لبنك ما بالخصوم التي يدين بها. وإن لم تكن قد أخذت، قط، دورة دراسية في المحاسبة، فإنك قد لا تجد نفسك، من ثم، معتادًا المعادلة التالية: الأصول = الخصوم + حقوق المساهمين. وإن لم تكن قد غفوت بعد، فأرجو أن تتحملني وأنا أستعرض الشرح التالي:

•تتضمن الأصول المملوكة للبنك المباني، والمعدات، والقروض الممنوحة للعملاء، وسندات الخزانة، والنقود السائلة في الخزانة، والاحتياطيات. وبشكل أساسي، هذا كل شيء مملوك للبنك.

•تتضمن الخصوم لدى البنك ودائع العملاء والقروض التي يحصل عليها البنك إما من بنوك أخرى، وإما من بنك الاحتياطي الفيدرالي، فهذا في الأساس هو كل شيء يدين به البنك.

•حقوق المساهمين، أو رأسمال البنك، هي حق الملكية في البنك، وتتمثل في حصص الأسهم.

ولأن الأصول = الخصوم + حقوق المساهمين، فإن البنك الذي لديه (على سبيل المثال) أصول بقيمة مليون دولار، وخصوم بقيمة نصف مليون دولار، فسيكون لديه حقوق مساهمين قيمتها نصف مليون دولار. فضلًا على ذلك، يمكن أن تؤدي التغييرات في الخصوم لدى البنك إلى تغيير متكافئ في أصوله. فعلى سبيل المثال، إذا أودع عملاء 100000 دولار في بنك (خصومًا)، تزيد من ثم احتياطيات البنك بمقدار 100000 دولار (أصولًا). من الناحية الأخرى، إذا سحب عملاء 25000 دولار، فسوف تنخفض احتياطيات البنك من ثم بمقدار 25000 دولار أيضًا.

تحديد المتطلبات الرأسمالية

البنوك مطالبة، بموجب القانون، بالمحافظة على متطلبات رأسمالية. وهذه المتطلبات عبارة عن نقود سائلة حقيقية (رأسمال) لا بد من أن يحتفظ بها البنك لإجراء عملياته المصرفية، وهي في العادة نسبة مرتبطة بالمخاطرة التي تنطوي عليها قروضه (والقروض الأكثر مخاطرة تستلزم متطلبات رأسمالية أكبر). والهدف من وراء المتطلبات الرأسمالية هذه هو ضمان أن يكون البنك قادرًا على الدفع إلى المودعين في حال تعثر بعض مقترضي البنك وعجزهم عن سداد قروضهم، كما تعني هذه المتطلبات الرأسمالية أن لدى البنوك مصلحة خاصة من تقديم قروض سليمة.

احتياطيات البنك

ما المقصود بالضبط باحتياطيات البنك؟ الاحتياطيات عبارة عن أموال متاحة إما للإقراض، وإما أن يحتفظ بها البنك مقابل ودائع جارية. والاحتياطيات المتاحة للإقراض تسمى احتياطيات زائدة، في حين أن تلك التي يحتفظ بها البنك مقابل ودائع جارية، وليس ودائع ادخارية، تسمى احتياطيات مطلوبة (انظر العنوان الفرعي السابق، "تحديد المتطلبات الرأسمالية")، والاحتياطيات المطلوبة يتم الاحتفاظ بها، إما في صورة نقود

سائلة في خزانة البنك، وإما يتم إيداعها في الحساب الاحتياطي للبنك لدى البنك الاحتياطي الفيدرالي.

وفي الولايات المتحدة، نجد أن نسبة الاحتياطي النقدي المطلوبة، التي يحددها البنك الاحتياطي الفيدرالي، هي النسبة المئوية للودائع الجارية التي لا يمكن للبنك إقراضها. وبالنسبة إلى البنوك الكبيرة، فإن نسبة الاحتياطي النقدي المطلوبة هي 10%. لهذا، ومع افتراض وجود هذه النسبة، فإنه لو أودع العملاء 100000 دولار في حسابات جارية، تزيد الاحتياطيات المطلوبة بمقدار 10 آلاف دولار، وتزيد الاحتياطيات الزائدة بمقدار 90000 دولار. وحين يكون الاقتصاد معافى، تميل البنوك إلى إقراض كل ما لديها من احتياطيات زائدة. لماذا؟ لأن البنوك تستفيد، وتحقق ربحًا من خلال حصولها على فائدة عن القروض؛ ومن ثم يصبح لديها حافز قوي لزيادة كمية المال الذي تقرضه.

الجزء العجيب

تتم صناعة النقود حين يواصل البنك تقديم القروض من احتياطياته الزائدة. فعلى سبيل المثال، تحقق وديعة جارية بقيمة 100000 دولار ارتفاعًا في الاحتياطيات الزائدة بمقدار 90000 دولار. وإذا قام البنك بإقراض هذا المبلغ كله إلى أحد العملاء الذي يشتري بدوره سيارة كرفان، فمن المحتمل أن يودع بائع هذه السيارة، من ثم، هذا المبلغ نفسه في البنك.

فما الذي حدث لرصيد الودائع الجارية في البنك؟ زاد هذا الرصيد من 100000 إلى 190000 دولار في فترة زمنية قصيرة. ومن ثم، صُنعت النقود. وهذه العملية لا تتوقف بهذه المعاملة فقط؛ إذ تستطيع أن ترى أن لدى البنك الآن مبلغ 90000 دولار في شكل ودائع جديدة. وسيحتفظ البنك بنسبة 10% من هذه الودائع كاحتياطي مطلوب بينما يقرض الباقي. أما العائدات من القرض، فستتم إعادة إيداعها، وهو ما يؤدي إلى صناعة مبلغ جديد قدره 81000 دولار. وهكذا تتواصل هذه العملية إلى أن يقرض البنك كل ما لديه من احتياطيات فائضة.

المضاعف النقدي

لدى الاقتصاديين القدرة على تقدير النمو في المعروض النقدي من خلال استخدام المضاعف النقدي، وفي حين قد يبدو هذا الأمر كأنه أداة تود الاحتفاظ بها في الدور الأرضي من منزلك، لكنها صيغة بنائية في الواقع: العدد واحد مقسوم على نسبة الاحتياطي المطلوبة، مضروبة في الاحتياطي الزائد.

ولو افترضنا أن نسبة الاحتياطي 10%، يصبح المضاعف النقدي 10 (إذا كانت نسبة الاحتياطي 25%، فسيكون المضاعف النقدي من ثم هو 4). وإذا تم إيداع مبلغ 30000 دولار في حساب جارٍ، فسيتوقع الاقتصاديون أن ينمو المعروض النقدي؛ بحد أقصى قدره 270000 دولار (30000 دولار3000- دولار 10x).

وهناك عاملان يقللان من دقة المضاعف النقدي كأداة للتنبؤ بالمعروض النقدي. فهذا المضاعف النقدي يفترض أن البنوك تقرض كل ما لديها من احتياطيات زائدة، وأنه تتم إعادة إيداع جميع القروض، وإذا لم يتحقق أي من هذين الافتراضين، فسوف يتضاءل تأثير المضاعف. ويحتفظ العديد من الأمريكيين بنقودهم السائلة، وهذا يعمل كقيد يحد من فاعلية المضاعف النقدي.

المقسم النقدي

مثلما يصبح من السهل تمامًا صناعة النقود، فمن الممكن كذلك تدميرها، (وذاك هو الرعب عينه!). ولتتذكر، يتم توليد النقود حين يودع عملاء أموالهم، وتقدم البنوك قروضًا. ويتم تدمير النقود حين يسحب العملاء أرصدتهم ليسددوا القروض المستحقة عليهم. ولتفكر في المثال التالي. إذا حررت "ماريا" شيكًا بمبلغ 10000 دولار لسداد قرض سيارتها، فسوف تقل الودائع الجارية بمقدار 10000 دولار، ويتقلص من ثم المعروض النقدي المتداول، ذلك أن ما تراه جيدًا لك على المستوى الشخصي قد لا يكون كذلك بالنسبة إلى الاقتصاد.

البنوك بوصفها منظومة: فرض رقابة على البنوك وإلغاؤها

خدمة منك مقابل خدمة مني

تعمل البنوك معًا كمنظومة واحدة لجمع المدخرين والمقترضين بعضهم مع بعض. وتحقق البنوك هذه الغاية عن طريق الإقراض والاقتراض مباشرة فيما بين بعضها وبعض. فقد تكون لدى البنوك أحيانًا احتياطيات زائدة، لكن قد تكون الشركات أو الأسر غير مستعدة للاقتراض. لنفترض أن "بنك الشرق" يحتفظ باحتياطيات زائدة، بيد أنه ليست لديه فرص للإقراض في نطاق المنطقة التي يوجد فيها. وفي المقابل، لا توجد احتياطيات زائدة لدى "بنك الغرب"، غير أن لديه شركات ومستهلكين يتوقون بشدة إلى الحصول على قروض. وفي هذه الحالة، يمكن أن يقترض "بنك الغرب" من "بنك الشرق" في سوق الأموال الفيدرالية، ويوفر القروض المطلوبة لعملائه. ويستفيد "بنك الشرق" بحصوله على مكاسب من سعر فائدة الأموال الفيدرالية، كما يستفيد "بنك الغرب" بحصوله على مكاسب من سعر فائدة أعلى يتقاضاه من عملائه، ويشعر الجميع بسعادة كبيرة.

مساعدة بنك وإقالته من عثرته

لو أن بنكًا لديه مستوى منخفض من الاحتياطيات، لا يسمح له بتلبية متطلباته الاحتياطية اليومية، فإنه يستطيع عندئذٍ الاقتراض من بنوك أخرى لليلة واحدة في سوق الأموال الفيدرالية. وعلى سبيل المثال، لنفترض أن "بنك آكم" لديه عميلة تسحب جميع مدخرات حياتها في نهاية يوم العمل؛ حتى تتمكن من قضاء عطلتها في جزيرة كوزوميل مع جارتها، ولأن البنوك لا تحتفظ باحتياطيات مقابل الودائع الادخارية، فإن هذا الموقف قد يترك بنك آكم دون الاحتياطيات المطلوبة التي ينبغي أن يحتفظ بها مقابل الودائع الجارية. ومع

ذلك، ربما يكون لدى "بنك رودرنر" احتياطيات زائدة متاحة فقط لكسب فائدة اسمية في حسابه الاحتياطي لدى البنك الاحتياطي الفيدرالي، فبالنسبة إلى "بنك رودرنر"، يكون من المربح إقراض ما لديه من احتياطيات زائدة إلى "بنك آكم" بسعر فائدة الأموال الفيدرالية الأعلى.

الذعر المصرفي

إن حالات الذعر المصرفي قد حدثت عدة مرات في مختلف مراحل التاريخ الأمريكي، ولأن البنوك تعمل بأقل كثيرًا من نسبة 100% من الاحتياطيات المطلوبة، فمن الممكن إذا طلب عدد كافٍ من العملاء أرصدة حساباتهم في يوم واحد، فلن يتمكن البنك من تلبية هذا الطلب. وسيكون هذا بالطبع كارثيًّا بالنسبة إلى البنك وعملائه؛ إذ سيكون البنك متعثرًا، كما لن يتمكن عملاؤه من سحب أموالهم، وهو ما سيؤدي إلى إفلاسهم.

فما السبب الذي يجعل العملاء يطلبون سحب أرصدة حساباتهم كلها دفعة واحدة؟ إنه الخوف، سواء أكان هذا الخوف يستند إلى أساس من الصحة أم لا. فالعديد من حالات الذعر المصرفي حدثت بسبب شائعة أو إطلاق تكهنات عن الصحة المالية للبنك، فإذا صدق عدد كافٍ من الناس الشائعة، فسيكون من المنطقي أن يشرع هؤلاء في سحب أموالهم وتحويلها إلى مؤسسة مالية أخرى، أو أنهم قد يحتفظون بها تحت فراشهم، فما إن يبدأ الطابور في الاصطفاف أمام باب البنك، حتى يلاحظ ذلك عملاء آخرون؛ لتسري الشائعة بعد ذلك سريان النار في الهشيم، لكن باستطاعة البنوك تفادي حالة الذعر المصرفي هذه، إذا أمكنها الاقتراض من بنوك أخرى، وتوفير الأرصدة لعملائها. ومع ذلك، فإذا انتشرت الشائعة أو التكهنات على نطاق واسع، فقد لا تصبح البنوك مستعدة لإقراض بعضها، وحين يحدث هذا، فإنه يثير المزيد من التكهنات كذلك، وهو ما يمكن أن يصنع حالة ذعر مصرفي تشمل النظام المالي برمته.

فرض رقابة على البنوك وإلغاؤها

قبل نشوب الحرب الأهلية، كان يتم ترخيص البنوك من قبل الولايات، وكانت لدى هذه البنوك القدرة على إصدار عملتها. واستجابة لحاجة الحكومة إلى عائدات لتغطية تكلفة الحرب؛ أقرَّ الكونجرس قانون المصارف القومية سنة 1863، الذي أدى إلى إنشاء بنوك معتمدة على النطاق الفيدرالي، قادرة على إصدار العملة القومية الجديدة وسندات الحكومة.

لغة المال

السندات

أوراق مالية، وهي عبارة عن وعد من مقترض بدفع المال مع الفائدة إلى مقرض في تاريخ محدد.

ولضمان توافر السيولة في حال حدوث أزمة، قبلت بنوك أكبر ودائع من بنوك أصغر، يمكن سحبها في حال مواجهة البنوك الصغرى لحالة ذعر مالي. وكان هذا النظام يقوم على فكرة مفادها أن حالة الذعر التي يتعرض لها بنك صغير يمكن التعامل معها من خلال استغلال احتياطيات أكبر لدى بنك أكبر، ومع ذلك، أخفق هذا النظام في إدراك أنه من الممكن لحالة ذعر في بنك صغير خلق حالة عدوى تفضي إلى حالة ذعر مصرفي تشمل جميع البنوك.

القواعد التنظيمية للبنوك منذ مطلع القرن العشرين

دفعت حالة الذعر المصرفي الشديدة التي سادت أوساط البنوك عام 1907 الكونجرس إلى تمرير قانون الاحتياطي الفيدرالي سنة 1913، وهو القانون الذي جرى بموجبه إنشاء نظام الاحتياطي الفيدرالي الحديث، وهو النسخة الأمريكية للبنك المركزي. ويعمل هذا البنك بوصفه الجهاز التنظيمي المصرفي الرئيسي للدولة. ويتولى مجلس محافظي الاحتياطي الفيدرالي تنظيم شئون البنوك الأعضاء والرقابة عليها، في حين تتولى البنوك الاحتياطية الفيدرالية في المقاطعات عمليات الإشراف وتنفيذ لوائح مجلس الاحتياطي

الفيدرالي. وللأسف لم يستجب البنك الاحتياطي بشكل ملائم لحالة الذعر التي اجتاحت البنوك، وحدثت في أثناء أزمة الكساد العظيم، فبدلًا من أن يوفر البنك السيولة المطلوبة، أقدم على تجفيف الائتمان، وهو الأمر الذي أدى إلى إطالة أمد الكساد (على الأقل من وجهة نظر بعض الاقتصاديين).

وفي حقبة الثمانينيات، تعرَّض النظام المصرفي لاختبار آخر مع تفجر أزمة المدخرات والقروض؛ ذلك أن عمليات الإقراض المفرط من جانب صناعة المدخرات والقروض، وكذلك الإهمال في ضمان الاكتتاب، أدت إلى سلسلة من الإخفاقات للمدخرات والقروض. ومثلما كانت الحال بالنسبة إلى الوكالة الفيدرالية للتأمين على الودائع، دفعت المؤسسة الفيدرالية للتأمين على المدخرات والقروض أموالًا إلى المودعين الذين تخلفت مؤسساتهم عن السداد لهم. غير أن دافع الضرائب الأمريكي كان هو الخاسر في نهاية المطاف؛ لأن مليارات الدولارات قد أُنفقت على معالجة الفوضى المالية، وإعادة المدخرات إلى المودعين.

وطوال القرن العشرين، شهد الاقتصاد الأمريكي نموًّا، وبدأت الصناعة تزداد وتتوسع من حيث الحجم والأهمية. وسرعان ما بدأت شركات محلية وإقليمية تتنافس ضد شركات وطنية. وكانت الشركات الأمريكية التي تعمل على نطاق وطني يخدمها نظام مصرفي مجزأ وإقليمي. ذلك أن القواعد التنظيمية الخاصة بالبنوك أبقت على المصارف الأمريكية صغيرة نسبيًّا مقارنة ببنوك في دول أخرى، فالقطاع المصرفي مارس ضغوطًا بشكل فعال لإلغاء القواعد التنظيمية على البنوك من أجل أن ينمو وينافس على المستوى القومي، وكذلك على المستوى الدولي.

إلغاء القواعد التنظيمية للبنوك

إن إلغاء القواعد التنظيمية للبنوك، الذي حدث في أواخر القرن العشرين، سمح لهذه البنوك بأن تعمل على مستوى وطني، كما سمح لها بالتوسع في مستوى الخدمات التي تقدمها. وفي نهاية المطاف، جرى إلغاء قوانين وقيود معينة، وصارت البنوك تشارك في أعمال الاستثمار القائم على المضاربة. ومع انهيار الجدران التي كانت بمنزلة حاجز يفصل البنوك

التقليدية عن المؤسسات شبه المصرفية، كانت بذور أزمة مالية أخرى قد زُرعت بالفعل.

وفي هذه الأيام، تشهد الصناعة المصرفية تغيرات مستمرة، وهناك مطالبة بفرض قيود تنظيمية لمنع أزمات مصرفية مستقبلية. وبينما صار الخط الفاصل بين البنوك والمؤسسات المالية الأخرى ضبابيًّا، فإن المهمة الرئيسية الملقاة على عاتق المشرِّعين هي ضرورة إيجاد إطار عمل تنظيمي يشمل كل الأنشطة شبه المصرفية. والتاريخ وحده هو الذي سيبين إذا كان هؤلاء نجحوا أم لا في إنجاز هذه المهمة.

العرض والطلب: الأسواق

مبادئ المساومات

لدى مشاهدتك الأخبار، تسمع شخصًا ما يقول: "يجب أن يؤدي الارتفاع في أسعار البنزين إلى انخفاض الطلب"، فكيف يمكنك تقييم بيان كهذا؟ إن الشخص الذي صرَّح بهذا البيان ويظهر على شاشة التلفاز، لا بد أنه يعرف ما يتحدث عنه، أليس هذا صحيحًا؟ لا تكن بهذا القدر من اليقين؛ إذ إن الكثير من الأفراد الأذكياء يدلون بحجج اقتصادية، مستخدمين مصطلحات اقتصادية، وقد يبدون مقنعين للآخرين، لكن هناك الكثير من الأفكار الاقتصادية السيئة منتشرة، فلكي تفهم علم الاقتصاد بشكل جيد، لا بد من أن يكون لديك إدراك للعرض والطلب؛ فهذان المفهومان يعدان جوهريين بالنسبة إلى أكثر الحجج الاقتصادية تعقيدًا، ومع ذلك يظل من السهل فهمهما.

ما السوق؟

الأسواق هي أماكن تجمع المشترين والبائعين معًا. ومع ذلك، ليس من الضروري أن تكون الأسواق أماكن مادية، ذلك أن الأسواق تكون موجودة حينما وأينما يحدث التواصل والتفاعل بين بائع ومشترٍ، سواء أكان ذلك في موقع مادي، أم عبر البريد، أم عن طريق مواقع الإنترنت. وهناك عدة شروط لا بد من توافرها حتى يتسنى للأسواق أن تعمل وتؤدي مهماتها بشكل فعال، والشروط النموذجية الخاصة بالسوق التي تعمل بفاعلية تتضمن وجود عدد كبير من المشترين والبائعين الذين يتصرفون بصورة مستقلة، وفقًا لمصلحتهم الخاصة، وتوافر معلومات كاملة بشأن ما يتم الاتجار فيه، وحرية الدخول إلى السوق والخروج منها.

كفاءة السوق

تختلف آراء الاقتصاديين في كفاءة الأسواق، ويجادل بعض هؤلاء بأن سعر السوق يجسد بشكل فعال كل المعلومات المتاحة عن المنتج. ويحاجج آخرون بأن الأسعار لا تعكس كل المعلومات المتاحة، وهم يقولون إن عدم تطابق المعلومات هذا، من شأنه تقويض كفاءة السوق.

إن وجود عدد كبير من المشاركين في السوق يؤكد أنه ما من أحد من المشترين أو البائعين لديه تأثير أكبر من اللازم على السعر أو الكمية المتداولة. فمن الواضح أنه في حال وجود بائعٍ وحيدٍ، أو مشترٍ وحيدٍ، سيصبح بوسع هذا أو ذاك ممارسة تأثير كبير في الأسعار، وعلى سبيل المثال، نجد أن لدى سلسلة متاجر وول مارت ما يسمى بسلطة احتكار الشراء على عدة منتجين، ولأن وول مارت تعد تاجر التجزئة الوحيد بالنسبة لهؤلاء المنتجين، تصبح قادرة على استخدام تلك السلطة للتأثير في السعر الذي تدفعه مقابل السلعة. وفي الأسواق التنافسية، لا يوجد منتج وحيد، أو مستهلك وحيد يمكن أن يمارس ذلك المستوى من التأثير في الأسعار.

لغة المال

سلطة احتكار الشراء والاحتكار

تحدث حالة احتكار الشراء حين يكون هناك مشترٍ وحيدٍ فعليًّا لمنتج معين. أما الاحتكار فيعني أنه يوجد في الأساس بائع واحد لمنتج ما.

وتتضمن المعلومات الكاملة أن لدى كل من المشتري والبائع القدرة على الاطلاع الكامل على تكاليف الإنتاج والمعرفة التامة بالمنتج، مع عدم وجود فرص للمراجحة، التي تعني الشراء بسعر منخفض في أحد الأماكن، والبيع بسعر مرتفع في مكان آخر. قارن تلك الحالة بتجربة شراء سيارة، فعلى الأرجح أن البائع لديه القدر الأكبر من المعلومات بشأن التكلفة والمواصفات الخاصة بالسيارة، بينما تتعامل أنت مع معلومات محدودة في أفضل الأحوال فيما يتعلق باتخاذك قرار الشراء.

كما أن حرية الدخول إلى السوق والخروج منها تزيد من كفاءة السوق عن طريق السماح لأكبر عدد من المشترين والبائعين بالمشاركة. وتبرز متطلبات الترخيص مثالًا على أحد الحواجز التي تعوق عملية دخول السوق. فمن خلال طلب التراخيص من أجل بيع السلع والخدمات أو إنتاجها، تحد الحكومة من العدد المحتمل للبائعين، وهو ما يؤدي من ثم إلى منافسة أقل، وارتفاع في الأسعار.

الأسواق التنافسية

ثمة مجموعة متنوعة من العوامل تؤثر في العرض والطلب، اللذين يؤثران بدورهما في السعر والكمية. والتغيرات في السوق بالنسبة إلى سلعة واحدة ستُحدث تغيرات في السوق بالنسبة إلى سلعة أخرى. ويحدث هذا مع انتقال تغيرات الأسعار عبر الأسواق. ومن ثم، يجب أخذ هذه الظاهرة في الاعتبار حين يحاول صانعو القرار التأثير في الأسواق، وإلا يمكن أن تنشأ نتائج غير مقصودة.

كيف قد تسهم قيادة سيارة رياضية إلى حدوث مجاعة في جنوب شرق آسيا؟ قبل عدة سنوات، بدأت أسعار البنزين ترتفع بشكل مفاجئ. ونتيجة ذلك، كان هناك ضغط سياسي كبير للتخفيف من حدة القيود المفروضة على محافظ النقود لدى العديد من الأمريكيين. وبدلًا من تقليل القيادة، أو الانتقالات اليومية، أراد الكثير الاستمرار في نمط حياتهم بشأن قيادة مركبة غير كفء، دون أن يضطروا إلى دفع أسعار أعلى. ووفقًا لما ذكره "توماس سويل"، من معهد هوفر، فالسياسيون والعديد من الناس مغرمون بتجاهل القول المأثور "لا وجود لما يسمى بالوجبة المجانية"، ومن ثم، فإليك ما حدث.

بينما ارتفعت أسعار البنزين، زاد الطلب على توافر أنواع بديلة من الوقود. وهذه الزيادة في الطلب على توفير أنواع الوقود البديلة كانت شائعة بين مزارعي الذرة الذين كان لديهم منتج يسمى إيثانول، ومن أجل توفير الإيثانول بتكلفة أقل، مارس مزارعو الذرة ضغوطًا على الكونجرس لتقديم إعانات مالية أكبر. ونتج عن هذا تخصيص مزيد من الأراضي

لإنتاج الذرة على حساب محاصيل أخرى، وبشكل خاص القمح. وبينما تناقصت إمدادات القمح، وارتفعت أسعاره، ارتفعت أسعار محاصيل بديلة له، مثل الأرز؛ لأنه كانت هناك زيادة أيضًا في الطلب على الأرز. وأدى هذا إلى زيادة في سعر الأرز إلى درجة أن الناس في دول جنوب وجنوب شرق آسيا لم يتمكنوا من تحمل تكاليف تلبية احتياجاتهم من سلعتهم الغذائية الأساسية. وسرعان ما تفشت المجاعة. فالأسواق تتأثر ببعضها، صحيح أنه ما من أحد كانت لديه نية إحداث هذه المجاعة، لكن حين يتجاهل الناس حالة الندرة، فإن النتائج غير المقصودة يمكن أن تحدث.

شرح نماذج غير واقعية

هل تتذكر المرة الأولى التي تعلمت فيها أشياء عن الذرَّة في حصة العلوم بالمدرسة؟ ربما قام المعلم بعمل رسم تخطيطي على السبورة، الذي بدا كأنه نموذج لنظام المجموعة الشمسية: نواة كبيرة في الوسط تدور حولها إلكترونات متناهية الصغر. ومن المحتمل أنك تعلَّمت فيما بعد أن الذرات لا تشبه بالفعل الرسم التخطيطي على السبورة، بيد أن النموذج الذي بيَّنه معلمك ساعدك على فهم الذرات، وفي علم الاقتصاد، عند دراسة الأسواق، تبدأ بتعلم شيء يبدو غير واقعي نوعًا ما، لكن نموذجًا بسيطًا عن المنافسة المثالية من شأنه أن يساعدك على فهم الظروف الواقعية.

شروط

ثمة شروط معينة تعد ضرورية لتعمل السوق بكفاءة وفاعلية: وجود عدد كبير من المشترين والبائعين الذين يعمل كل منهم بشكل مستقل وفقًا لمصالحهم الخاصة، ومعلومات كاملة بشأن ما يتم تداوله، وحرية الدخول إلى السوق والخروج منها. أضف إلى هذه القائمة حقيقة أن الشركات تتعامل مع منتجات متماثلة، وأنها "متقبلة السعر" (وهو ما يعني أنها غير قادرة على التأثير في السعر إلى حد كبير)، ومن ثم، باتت لديك الآن منافسة مثالية.

المقصود بالمنتجات المتطابقة هو عدم وجود اختلافات حقيقية في المنتجات التي تخرجها الشركات؛ فهي كلها تصنِّع وتبيع المنتج نفسه. فكِّر في أشياء مثل القمح، والذرة، والأرز، والشعير، وأية عناصر أخرى تتكون منها وجبة فطورك اليومية من الحبوب؛ فالقمح الذي يزرعه مزارع لا يختلف كثيرًا عن ذلك الذي يزرعه مزارع آخر.

مزايا الأسواق التنافسية

لماذا تعد الأسواق التنافسية بشكل مثالي مفضلة على أنواع أخرى من الأسواق؟ هذه الأسواق التنافسية على نحو مثالي هي ما يطلق عليه علماء الاقتصاد، الأسواق التي تنطوي على كفاءة التخصيص. ذلك أن المستهلكين يحصلون على أقصى فائدة بأقل سعر، دون أن يتكبد المنتجون أية خسارة، كما أن المنافسة المثالية تعني الكفاءة من الناحية الإنتاجية؛ لأنه على المدى الطويل، تقوم الشركات بالإنتاج بأقل تكلفة إجمالية لكل وحدة.

ويشير الاقتصاديون إلى الشركات بأنها "متقبلة السعر" عندما لا تحدد شركة سعر منتجها، ولكنها، بدلًا من ذلك تبيع هذا المنتج بسعر السوق. ولتتذكر أن إحدى نتائج وجود العديد من صغار المشترين والبائعين في الأسواق هي عدم استطاعة أحد التأثير في سعر المنتج.

العرض والطلب: سلوك المستهلك

في إطاره، يضع الاقتصاديون تعريفًا للسعادة

دائمًا ما يضع الاقتصاديون افتراضات لسلوكيات الناس، وثمة افتراض يبدو منطقيًّا، وهو أن الناس ينشدون السعادة لأنفسهم قدر المستطاع. وبلغة الاقتصاد، يُطلق على هذا اصطلاح تعظيم الفائدة، أو تحقيق أقصى قدر من المنفعة؛ فحين يشتري مستهلكون سلعًا وخدمات، فإنهم يفعلون ذلك لتعظيم فائدتهم. وهذه القدرة لدى المستهلكين لتعظيم الفائدة مقيدة بالمبلغ الذي يتعين عليهم إنفاقه؛ وهو ما يسمى بقيود الميزانية. وحين يتعلق الأمر بسلوك المستهلك يزعم اقتصاديون أن المستهلكين الذين يسعون إلى تعظيم فائدتهم يخضعون لقيود ميزانيتهم.

وعند دراسة سلوكيات المستهلكين، من المهم التركيز على القرارات الحديّة. لنفترض أنك تجد نفسك أمام وعاء من الحلوى المفضلة لديك. ففي كل مرة تستفيد من تناول قطعة من هذه الحلوى، يقول اقتصاديون إنك تعايش، في هذه الحالة، المنفعة الحديّة، بيد أنك لا تبالي بما يقوله الاقتصاديون؛ لأنك تأكل الحلوى، وتصبح بدينًا، وتشعر بسعادة. وربما تصف شعورك جراء هذا الأمر بأنك تحصد نقاط السعادة، فكلما تناولت الكثير من الحلوى، زاد عدد نقاط السعادة لديك؛ فأنت تعظّم بذلك فائدتك.

وإذا كنتَ تعمد إلى الإفراط في تناول الحلوى، والبسكويت، والكعك، أو المثلجات، فأنت تعلم أن تناول هذه الأشياء، في بداية الأمر، كان ممتعًا، لكن بعد تناول القليل منها، لم تكن سعيدًا بالقدر نفسه حين شرعت تأكل. ويشير الاقتصاديون إلى هذه الظاهرة بأنها تناقص المنفعة الحديّة. وبعبارة أخرى، يمكن القول إن كل قطعة حلوى تأكلها تعطيك نقاط سعادة أقل من القطعة السابقة. ومن ثم، يُعد تناقص المنفعة الحديّة مفهومًا مفيدًا. ويمكنك أن تفكر مليًّا في هذا المصطلح المرة المقبلة، وأنت في حفل للعشاء؛ لترى كيف تسير الأمور.

وتناقص المنفعة الحديّة هو ما يساعد على تفسير الكثير من سلوكياتك، فلو كان تناول حبة واحدة من النعناع، يجعل رائحة نفسك منعشة، فلماذا لا تتناول خمسين حبة؟ الإجابة هي: تناقص المنفعة الحديّة. وإذا كانت ممارسة تمرينات رياضية مدة ساعة جيدة لصحتك، فلماذا لا تمارس هذه التمرينات مدة أربع وعشرين ساعة متواصلة؟ مرة أخرى، الإجابة هي: تناقص المنفعة الحديّة. وإن كانت قطرة من العطر تجعل رائحتك طيبة، فلماذا لا تستخدم قارورة العطر كلها؟ أنت خمنت الإجابة - إنه تناقص المنفعة الحديّة.

الطلب

لو أنك شهدت مزادًا علنيًا في أي وقت، فربما تكون قد لاحظت أن هناك عددًا كبيرًا من العطاءات المتدنية على سلعة ما، يفوق العطاءات المرتفعة بصورة كبيرة. وذلك يعني أن الناس أكثر استعدادًا وقدرة على دفع سعر منخفض مقابل سلعة معينة، أكثر من استعدادهم لدفع سعر مرتفع. وهذا الاستعداد، وهذه القدرة على شراء شيء ما يُشار إليهما باسم الطلب. وحقيقة أن الناس لديهم استعداد للشراء بسعر منخفض، أكبر من استعدادهم للشراء بأسعار أعلى، هي ما يُطلق عليه قانون الطلب.

أسباب قانون الطلب

ثمة ثلاثة أسباب تفسر وجود قانون الطلب:

•تناقص المنفعة الحديّة

•تأثير الدخل

•تأثير الإحلال

تناقص المنفعة الحديّة

من السهل فهم أن تناقص المنفعة الحديّة يمثل تفسيرًا لقانون الطلب، فكلما زاد استهلاكك لسلعة معينة، توفر كل وحدة متتالية لاحقة منفعة، أو نقاط سعادة أقل من الوحدة السابقة. ونتيجة ذلك، تكون الطريقة الوحيدة التي تتيح لك شراء المزيد من السلعة هي أن يصبح السعر أقل، فأنت تستهلك حتى تتساوى الفائدة (المنفعة) الحديّة مع التكلفة الحديّة (السعر). ولنفترض أن بائع الكعك المُحلَّى المفضل لديك يقدم عرضًا خاصًّا مفاده "اشترِ قطعتين، واحصل على الثالثة بنصف الثمن" في يوم عادي، فتشتري قطعتين فقط من الكعك؛ لأن الأمر لا يستحق حصولك على قطعة ثالثة بسبب تناقص المنفعة الحديّة، بيد أنه في حالة العرض الذي يقدمه، لو أنه خفض السعر، أو التكلفة الحديّة، إلى نقطة يصبح فيها هذا السعر مساويًا، أو أقل من المنفعة الحديّة، يصبح من المنطقي بالنسبة إليك أن تشتري القطعة الثالثة.

تأثير الدخل

يستند تأثير الدخل إلى قيود ميزانيتك. فبينما يتراجع سعر سلعة ما، تتزايد قوتك الشرائية. ومع زيادة السعر، تتراجع قوتك الشرائية. ويفسر تأثير الدخل المنطق الذي يكمن وراء الخصومات، والأسعار المخفضة؛ ذلك أنه حين تُعرض السلع للبيع بأسعار أقل، يصبح دخلك المحدود قادرًا على شراء مزيد من السلع، وذلك هو ما تفعله.

تأثير الإحلال

تأثير الإحلال يعد تفسيرًا آخر لقانون الطلب. وينص هذا التأثير على أنك تشتري سلعًا أرخص نسبيًّا بدلًا من سلع أغلى نسبيًّا. فعلى سبيل المثال، تذهب إلى متجر البقالة لشراء مواد غذائية لعمل وجبات تكفي خمسة أيام - ثلاث وجبات عشاء مكوَّنة من الدجاج، ووجبتي عشاء من اللحم البقري، فلو تصادف أن المتجر يقدم عرضًا خاصًّا باللحم البقري، فمن المحتمل أن تأخذ، بدلًا من وجبة دجاج أحد الأيام، وجبة أخرى من اللحم البقري. فما الذي حدث في هذه الحالة؟ ما حدث هو أن قانون الطلب بدأ يعمل، فأسعار اللحم البقري كانت أقل نسبيًّا، وهو ما جعلك تشتري المزيد منها.

مرونة الطلب

فكِّر في كل الأشياء التي تشتريها في عام كامل. فمن المرجح أنك تشتري سلعًا وخدمات متنوعة، تشتمل على أشياء كثيرة مثل العلكة، تلقي العلاج في غرف الطوارئ، وشراء السيارات. وفي بعض الأحيان، تصبح حساسًا لمسألة الأسعار، في حين لا تكون كذلك في أحيان أخرى. وعلى سبيل المثال، من الأرجح أن تبحث عن سعر جيد عند شراء سيارة بصورة أكبر مما ستفعل عند حجز غرفة طوارئ لتلقي العلاج. ويشير اقتصاديون إلى حساسية الأسعار بأنها مرونة الطلب.

•حين يمكنك تأخير شراء سلعة، إن كان لها كثير من البدائل القريبة منها، أو إن كان من شأن ذلك استقطاع نسبة مئوية كبيرة من دخلك، فإن الطلب عادة ما يصبح هنا حساسًا للسعر، أو مرنًا.

•ومع ذلك، إذا كان يتعين عليك الشراء في الحال، ولا وجود لبدائل قريبة، أو إن كان الشراء لن يستقطع نسبة مئوية كبيرة من دخلك، فإن الطلب يكون هنا غير حساس للسعر، أو غير مرن.

قارن جراحة طارئة لاستئصال الزائدة الدودية بجراحة لتجميل الوجه. فكلتاهما عملية جراحية، بيد أن الطلب الاستهلاكي على هذا النوع من الجراحات مختلف تمامًا؛ ذلك أن التهاب الزائدة الحاد لن ينتظرك حتى تعثر على أفضل سعر للجراحة. ومن المحتمل أن يكون السعر هو آخر ما تفكر فيه وأنت تعاني هذا المرض. وهنا، فإن طلبك إجراء الجراحة غير مرن، أما الجراحات الخاصة بتجميل الوجه فمسألة مختلفة تمامًا. ففي بادئ الأمر، يمكن إرجاء عملية الشراء. وفي مرحلة تالية، نجد أن جراحة تجميل الوجه لديها بدائل متاحة، وذلك من قبيل الحقن بالبوتوكس، أو الكولاجين. وأخيرًا، ولأن جراحات تجميل الوجه اختيارية، ولا تغطيها معظم برامج التأمين الصحي، فإنها تميل إلى أن تستحوذ على نسبة مئوية كبيرة من دخل الشخص. ومن ثم، فإن نتيجة هذه المجموعة من العوامل، بالنسبة إلى معظم الناس، يكون الطلب على جراحات الوجه مرنًا.

العرض والطلب: مولد سعر

إيجاد أرضية مشتركة بين المنتجين والمستهلكين

المستهلكون يطلبون، والمنتجون يعرضون. ويعكس العرض الرغبة المتغيرة لدى المنتجين، وقدرتهم على الصنع، أو البيع بأسعار مختلفة في السوق. وسواء أكنت تبيع البسكويت، أم النفط الخام، فما الذي يمكن أن يغريك لإنتاج المزيد، السعر المنخفض، أم السعر المرتفع؟ إن قلتَ السعر المنخفض، فسرعان ما ستجد نفسك قد أفلست. ومع ذلك، لو قلتَ السعر المرتفع، فقد تكون لديك فرصة لتحقيق الربح؛ فقانون العرض يوضح أن المنتجين مستعدون وقادرون على بيع المزيد من سلعهم، بينما يزيد السعر. والسبب وراء قانون العرض يكمن في الحقيقة البسيطة التي مفادها أنه بينما يزيد الإنتاج، تزيد، من ثم، التكاليف الحديّة. وبوصفهم أفرادًا عقلانيين، يولون مصالحهم الذاتية اهتمامهم، يكون الموردون مستعدين فقط للإنتاج إن كانت لديهم القدرة على تغطية التكلفة الإنتاجية.

مرونة العرض

مرونة العرض تعني حساسية المنتجين إزاء التغيرات في الأسعار التي تطرأ على الكمية التي يكونون على استعداد لإنتاجها. والعامل الأساسي في مرونة العرض هو مقدار الوقت اللازم لإنتاج السلعة أو الخدمة. وإن كان باستطاعة المنتجين الاستجابة بسرعة لتغيرات السعر، فهذا يعني أن العرض مرنٌ نسبيًا. ومع ذلك، لو احتاج المنتجون إلى كثير من الوقت للاستجابة لتغيرات سعر السوق لمنتجاتهم، يصبح العرض غير مرن نسبيًا. ولك أن تُقارن ما بين سعر رقائق الذرة وسعر الأثاث، فرقائق الذرة يمكن إنتاجها بسهولة باستخدام مواد متاحة، ويمكن الحصول عليها بسهولة. فلو أن سعر السوق لرقائق الذرة شهد ارتفاعًا بشكل

مفاجئ، لن يواجه المنتجون صعوبة كبيرة في الاستجابة للتغير في السعر. والآن لو ارتفع، على نحو مفاجئ، سعر السوق للأثاث فسيواجه صانعو الأثاث قدرًا كبيرًا من الصعوبة في الاستجابة للتغير في السعر. ذلك أن الأثاث قد يحتاج إلى سنوات لتحضيره، وإنتاجه بشكل جيد، ومن ثم يحتاج المنتج النهائي إلى وقت طويل لطرحه في الأسواق. وكل هذه العوامل مجتمعة تعطي الأثاث عرضًا غير مرن نسبيًّا.

مولد سعر

حين يلبي العرض احتياجات الطلب، يحدث شيء شائق، ألا وهو مولد السعر. ففي سوق تتسم بالكفاءة، تعتبر الأسعار دالة للعرض والطلب فيما يخص السلعة أو الخدمة. وبدلًا من وجود مخططين مركزيين، أو مسئولين حكوميين، أو قلة مؤثرة يفرضون أسعارًا مصطنعة، أو يحددون مَنْ يحصل على ماذا، فإن الأسواق تعتمد على قوى العرض والطلب الموضوعية لتحديد الأسعار، وللقيام بوظيفة التوزيع. ذلك أن تأليب مستهلكين يحاولون زيادة منفعتهم على منتجين يحاولون زيادة أرباحهم، هو ما يحدد سعر السلع في السوق، وكذلك الكمية التي يتم شراؤها وبيعها.

العرض والطلب يوزعان السلع والخدمات بشكل فعال وعادل. والأسعار فعالة في هذا الأمر؛ لأنها مفهومة من قِبَل معظم المشاركين في السوق. فإذا أعطيت طفلة خمسة دولارات، وأرسلتها إلى متجر لبيع الحلوى، يمكنها أن تفهم ما الذي تستطيع شراءه دون أن تضطر إلى طلب المساعدة من أحد؛ فالسعر يحمل الكثير من المعلومات. وسعر سلعة معينة ينقل رسالة إلى المستهلكين بشأن الشراء من عدمه، وكذلك رسالة إلى المنتجين بشأن إن كان يتعين عليهم إنتاج هذه السلعة أم لا. والأسعار عادلة؛ لأنها محايدة، فهي لا تحابي المشتري أو البائع.

إيجاد توازن

يُقال إن السوق تصبح في حالة توازن حين لا يكون هناك عند السعر السائد أي فائض أو نقص في سلعة أو خدمة، فعندما توجد هذه الحالة، يُطلق على السعر هنا سعر التوازن، أو سعر مقاصة السوق. وتوازن السوق من أكثر النتائج المرجوة؛ لأنه يسمح للمستهلكين بالحصول على أكبر قدر من المنفعة، في حين يتيح للمنتجين تحقيق أقصى قدر من الأرباح.

وهناك أوقات تفتقر فيها السوق إلى هذا التوازن. ففي أحيانٍ، يصبح سعر السوق أكبر من سعر التوازن.

وحين يحدث هذا الأمر، ينشأ عنه وجود فائض. ذلك أن الكمية التي يوردها المنتجون تصبح أكبر من تلك التي يطلبها المستهلكون، فإذا كنت قد مررت في أي وقت مضى من أمام أحد المحال التجارية التي تعرض خصومات على ملابس التصفية، وهي مليئة بالسترات الصوفية، وتساءلت في نفسك قائلًا: "من سيرتدي مثل تلك السترات؟"، فأنت لست الوحيد الذي فكر في هذا السؤال، فهناك آخرون لا حصر لهم كانوا قد مروا أمام هذا الفائض الموجود الآن من هذه السترات قبل وضعها على رفوف التصفية هذه. وفعل هؤلاء ذلك؛ لأن التكلفة الحديّة للسترة بالنسبة إلى المستهلك كانت أكبر من المنفعة الحديّة. والهدف من رفوف التصفية هو عرض هذه السترات بأسعار منخفضة بما يكفي لإغراء بعض الأشخاص سيئي الحظ الذين يسعون إلى زيادة المنفعة بشرائها.

ولو كان سعر السوق منخفضًا أكثر من اللازم، فمن المحتمل أن يحدث نقص. وتحدث حالات النقص هذه حين تكون الكميات المطلوبة أكبر من تلك المعروضة للبيع. وحين يحدث هذا في السوق، يتنافس المشترون فيما بينهم على شراء سلعة ما، ويرفعون السعر حتى يمكن الوصول إلى حالة التوازن. وتستفيد المزادات من هذه الظاهرة، ويحصل المستهلك الذي لديه الرغبة الأكبر في السلعة عليها. فكيف تعرف أنه كان يريدها أكثر من غيره؟ لقد عرض على البائع أعلى سعر لهذه السلعة. فالأسعار عادلة، وذات كفاءة، وفعالة في توزيع معظم السلع والخدمات.

التغيرات في العرض والطلب

ما يرتفع لا بد أن ينخفض

التغير الذي يطرأ على الطلب أو العرض من شأنه أن يغير كلًّا من السعر والكمية. ومع تغير السعر، يكون المنتجون مستعدين لإنتاج كمية أقل أو أكثر. ويؤثر السعر في الكمية التي يورِّدها المنتجون، لكنه لا يؤثر في العرض. فعلى سبيل المثال، يتأثر المعروض من القهوة بعوامل الطقس، وأسعار الأرض، والمنتجين الآخرين للقهوة، وعقود شراء القوة الآجلة، وأرباح نبات الكاكاو، والإعانات المقدمة إلى منتجي القهوة. والشيء الوحيد الذي لا يؤثر في المعروض من القهوة هو السعر الحالي للقهوة، ومع أن هذا يتسبب غالبًا في حالة من الارتباك، لكن يجب ألا يحدث أمر كهذا. يجب أن تفهم أن العرض يشير إلى استعداد المنتجين لإنتاج كميات مختلفة بأسعار مختلفة، وليس إلى كمية ثابتة من السلعة.

ما الذي يتسبب في تغير العرض؟

يتأثر العرض بعوامل الطبيعة، وسعر المدخلات المستخدمة، والمنافسة، والأسعار المتوقعة، والأرباح ذات الصلة، والحكومة.

•تلعب الطبيعة دورًا كبيرًا في تحديد المعروض من القهوة. ذلك أن المطر، وأشعة الشمس، ودرجة الحرارة، والمرض تعد أمثلة واضحة على عوامل التغير في الطبيعة، التي ستؤثر في محصول القهوة، ففي الغالب تؤدي أحوال الطقس الممتازة إلى زيادات كبيرة في العرض، في حين يؤدي الطقس السيئ إلى العكس.

•مستلزمات الإنتاج أو أسعار الموارد المستخدمة في الإنتاج لديها تأثير مباشر في قرارات العرض لدى المنتجين؛ ذلك أن الأرض، البذور والأسمدة والمبيدات الحشرية، ومعدات

الحصاد، والعمال، والتخزين، كل هذه العناصر مجرد عدد قليل من التكاليف التي يتحملها منتجو القهوة. ويتناقص العرض عندما ترتفع تلك التكاليف، وهو الأمر الذي يجعل المزارعين أقل قدرة على الإنتاج على أساس كل سعر من أسعار السوق، ويزيد العرض حين تنخفض تكلفة الإنتاج.

•وجود منافسة أكبر أو أقل يتسبب في زيادة المعروض أو نقصه. ومع تزايد شعبية القهوة، دخل المزيد من المنتجين السوق، ودخول المزيد من المنافسين قد أدى إلى زيادة كمية القهوة المعروضة على أساس كل سعر من أسعار السوق.

•التوقعات بشأن زيادات السعر المستقبلية تميل إلى تقليل المعروض، بيد أن التوقعات بشأن حدوث انخفاض في السعر المستقبلي لديها تأثير عكسي. فإذا توقع المنتجون أسعارًا أعلى في المستقبل، فسيكونون أقل استعدادًا لتوريد المزيد من محصول القهوة في الوقت الحاضر. وقد يحجم منتجو القهوة عن الإنتاج حتى يمكنهم البيع حين تصبح الأسعار أعلى. وإن كان من المتوقع أن تتجه الأسعار إلى الانخفاض في المستقبل، يكون لدى المنتجين الحافز لبيع المزيد في الوقت الحاضر.

•ربحية السلع والخدمات ذات الصلة تؤثر أيضًا في المعروض من سلعة مثل القهوة. فعلى سبيل المثال، نجد أن الأرض المخصصة لزراعة القهوة تعد صالحة كذلك لزراعة نبات الكاكاو. فإن كانت الأسعار في سوق الكاكاو أعلى من سوق القهوة، فما يحدث هنا هو أنه بمرور الوقت، سيتم سحب مزيد من الأراضي المخصصة لإنتاج القهوة من أجل إنتاج الكاكاو. وبالمثل، إن كانت الأرباح في سوق القهوة أعلى، فسوف يتم في نهاية المطاف سحب مزيد من الأرض لتخصيصها من أجل إنتاج القهوة على حساب إنتاج الكاكاو.

•سياسات الحكومة يمكن أن تؤثر أيضًا في المعروض من سلعة ما. ذلك أن الحكومة تستطيع فرض ضريبة، وتقديم دعم، أو تنظيم عملية الإنتاج، وهو ما سيؤثر في المعروض. فلو أرادت البرازيل تخفيض الإنتاج المحلي من القهوة من أجل استعادة مناطق الغابات، فيمكن للحكومة البرازيلية أن تفرض ضريبة على إنتاج القهوة. وهذا من شأنه أن يزيد من

تكلفة الإنتاج، ويقلل المعروض. وإذا أرادت الحكومة تشجيع الإنتاج وزيادة المعروض، فيمكنها تقديم إعانات إلى المنتجين، وهو ما يعني أن تدفع لهم لكي يُنتجوا، فقد تدعم فيتنام إنتاج القهوة في أراضيها المرتفعة من أجل زيادة المعروض من هذه السلعة التصديرية القيمة. وغالبًا ما يكون للوائح التنظيمية تأثيرها في الحد من المعروض. فإذا أرادت فيتنام الحفاظ على غاباتها المطيرة في هذه المناطق المرتفعة، فقد تضع قوانين أو لوائح تنظيمية تحد بشكل فعال من قدرة مزارعي القهوة على الإنتاج.

•وتعد التكنولوجيا وتوافر رأس المال الطبيعي من المحددات الرئيسية لآلية المعروض. فقد سمح الابتكار التكنولوجي للمنتجين في العديد من الصناعات المختلفة بزيادة كمية السلع التي يرغبون فيها، ولديهم القدرة على إنتاجها على أساس سعر كل منها على حدة.

•والزيادات في كمية رأس المال المادي المتاح بالنسبة إلى العمالة، تساعد الشركات أيضًا على زيادة الإنتاج. وهنا، يشير الاقتصاديون إلى هذه الظاهرة بوصفها تعميق رأس المال، ومع زيادة تعميق رأس المال لدى شركة ما، يزيد المعروض أيضًا.

لغة المال

رأس المال

رأس المال في علم الاقتصاد لا يشير إلى النقود، وإنما يشير إلى جميع الأدوات والمصانع والمعدات المستخدمة في عملية الإنتاج؛ فرأس المال هو نتاج الاستثمار.

ما الذي يسبب التغيرات في الطلب؟

أذواق المستهلكين للسلع والخدمات تخضع للتغير، وحين تحدث هذه التغيرات، يتغير الطلب. فقبل بضع سنوات، جرى استرجاع ورق السبانخ بسبب تلوثه ببكتيريا إي كولاي، وأدى هذا التلوث إلى تقليل الطلب على السبانخ الطازجة بصورة كبيرة، كما أن الدعاية يمكن أن تؤثر في المذاق بالنسبة إلى السلع والخدمات. وخير مثال على ذلك الدعاية عن

منتج شام واو. ذلك أن الإعلانات الخاصة بهذا المنتج كانت منتشرة على عدة قنوات تليفزيونية. وبعد مشاهدة ذلك الإعلان مائة مرة، قرر العديد من الأشخاص شراء هذا المنتج، فالزيادة التي شهدتها مبيعات شام واو لم تكن استجابة لتغير سعره، وإنما كان سبب هذه الزيادة هو تغير أذواق المستهلكين جراء تأثير الدعاية.

مكملات وبدائل

يمكن أن يؤثر سعر سلع ذات صلة في طلب سلعة ما أيضًا. وتُصنف السلع ذات الصلة هذه بأنها مكملات أو بدائل. والمكملات هي سلع تستخدم بالتزامن مع سلع أخرى، في حين أن البدائل هي سلع يستخدم بعضها بدلًا من بعضها الآخر؛ فتذاكر السينما وحلوى جونيور مينتس تندرجان في فئة السلع التكميلية. فبينما ترتفع أسعار تذاكر السينما، يصبح الناس أقل رغبة في شرائها والذهاب إلى السينما؛ ولهذا، يقل الطلب على جونيور مينتس. ولكن إذا انخفضت أسعار التذاكر، يحدث العكس. كما أن السفر بالطائرة والسفر بالحافلة من الخدمات البديلة. فبينما تنخفض أسعار تذاكر الطائرات، يقل الطلب على تذاكر الحافلات، وعندما ترتفع أسعار السفر بالطائرة، يتزايد الطلب على تذاكر الحافلات.

مرونة الأسعار المتداخلة

تحديد إذا كانت السلع بدائل أم مكملات ليس مسألة وجهات نظر؛ إذ يحسب الاقتصاديون مرونة الأسعار المتداخلة لتحديد إذا كانت السلع مكملات أم بدائل عن طريق قسمة النسبة المئوية للتغير في كمية طلب سلعة ما، على النسبة المئوية للتغير في سعر سلعة أخرى. فإذا كانت مرونة الأسعار المتداخلة أقل من صفر، تعتبر السلع مكملات، وإذا كانت مرونة الأسعار المتداخلة أكبر من صفر، تعتبر السلع بدائل.

السلع العادية والسلع الرديئة

التغيرات التي تطرأ على دخل المستهلكين ستؤدي إلى تغيرات في الطلب. فإذا تحرك الدخل والطلب في الاتجاه نفسه، فأنت تتعامل هنا مع سلعة عادية. وإن تحرك الدخل والطلب في اتجاه معاكس، تعتبر السلعة رديئة. فإن كان الحليب العضوي سلعة عادية، والحليب المجفف سلعة رديئة، فما التأثير الذي سيكون للزيادة في دخل المستهلكين بشأن الطلب على هاتين السلعتين؟ الطلب على الحليب العضوي يزداد مع زيادة الدخل، والطلب على الحليب المجفف يقل مع زيادة الدخل.

ويرتبط عدد المشترين بشكل مباشر بالطلب على السلع والخدمات، فبينما يزيد عدد المشترين، يزيد الطلب أيضًا، والعكس صحيح. ويجب وضع هذه العلاقة الواضحة في الحسبان قبل الاستثمار في سوق الإسكان في روسيا. فعدد السكان هناك آخذ في التناقص.

ويمكن أن يكون للأسعار المتوقعة تأثيرها المباشر في الطلب على السلع والخدمات، فلو أن المستثمرين يعتقدون أن سعر سهم معين سيرتفع في المستقبل، فإن الطلب على هذا السهم سيزيد، وبالمثل، إن كان من المتوقع أن يتراجع سعر السهم، فسوف يقل الطلب كذلك على هذا السهم.

المحاسبة مقابل الاقتصاد

أنت تقول البطاطس، وأنا أقول اللفت

سأل أحد المحاسبين خبيرة اقتصادية عن السبب الذي جعلها تفضل مهنة الاقتصاد على المحاسبة، فأجابت الخبيرة بقولها: "إنني أجيد التعامل مع الأرقام، لكنني لست الشخصية التي يمكن أن تكون محاسبة "، وإذا نحينا جانبًا الاختلافات في تركيبة الشخصية، نجد أن ثمة فرقًا رئيسيًا يميز بين علم الاقتصاد والمحاسبة، ويكمن في تحديد إجمالي التكلفة والربح. فبالنسبة إلى المحاسب، تعد التكاليف الإجمالية هي مجموع كل التكاليف الواضحة الثابتة والمتغيرة للإنتاج - أشياء من قبيل تكلفة الطمي المستخدم في صنع الأواني الخزفية التي تبيعها. وهذه التكاليف محددة، وقابلة للقياس الكمي بسهولة، فتكلفة النفقات العامة تعد كمية معروفة. كما يمكن احتساب تكلفة العمالة بسهولة.

بالإضافة إلى ذلك، وبالنسبة إلى المحاسب، تساوي الأرباح العائد الإجمالي ناقص التكلفة الإجمالية، فلو أن عملك يدر عليك مليون دولار في صورة عائدات (أي ما يحققه من مكاسب من خلال المبيعات)، ولديك تكاليف متغيرة وثابتة تساوي 800000 دولار، فإن أرباحك من ثم تساوي 200000 دولار. وسينصب تركيزك على زيادة عائداتك، وتقليل تكاليف الإنتاج. ومن شأن هذا أن يزيد من أرباحك.

ولكن، بالنسبة إلى الاقتصادي، تساوي التكلفة الإجمالية جميع التكاليف الواضحة الثابتة والمتغيرة **زائد** تكلفة الفرصة البديلة. وتكلفة الفرصة البديلة هي تكلفة ضمنية، وقد يكون من الصعب إلى حد كبير تحديدها وقياسها كميًا، مقارنةً بالتكاليف الواضحة للإنتاج، التي يسهل تحديدها وقياسها. وبالنسبة إلى الاقتصادي، تساوي الأرباح العائد الإجمالي مطروحةً منه التكلفة الإجمالية، بما في ذلك تكلفة الفرصة البديلة. ويعطي احتساب تكلفة الفرصة

البديلة صورة أكثر وضوحًا ليس فقط بشأن ما إذا كان العمل مربحًا، ولكن أيضًا بشأن ما إذا كان يستفيد من الموارد المتاحة على النحو الأفضل.

مثال على ذلك

تخيل أنك تعمل مدرسًا، وتحصل على راتب شهري قدره 5000 دولار شهريًا، وقررت أن تترك وظيفة التدريس، لتبدأ بيع المثلجات المخروطية. فتشتري عربة تجميد، يمكنك قيادتها في منطقة نشاطك التجاري، وتطلب كل الإمدادات التي تحتاج إليها، وتدفع رسوم الترخيص المطلوبة لعملك الجديد، ولتفترض أن تكلفتك الإجمالية تساوي 2000 دولار. ومن ثم، تخرج إلى الشارع، وتبدأ بيع المثلجات، ويجدي الأمر نفعًا كبيرًا. وفي نهاية الشهر، تقدر أنك قد ربحت 6000 دولار عائدًا إجماليًا. فما أرباحك المحاسبية؟ 6000 دولار عائدًا إجماليًا - 2000 دولار تكلفة إجمالية = 4000 دولار ربحًا محاسبيًا.

ما أرباحك الاقتصادية؟ 6000 دولار عائدًا إجماليًا - (2000 دولار تكلفة واضحة + 5000 دولار تكلفة الفرصة البديلة)= 1000 دولار خسارة اقتصادية. وعلى ذلك، فإن تكلفة الفرصة البديلة هي ما قد كان باستطاعتك أن تربحه بوصفك مدرسًا.

في هذا المثال، عرفنا ما الراتب الذي يتقاضاه المدرس؛ حتى يتنسى لنا احتساب تكلفة الفرصة البديلة بشكل أسهل. ولكن ماذا إن كانت الحالة مختلفة اختلافًا طفيفًا؟ لنفترض أن هذا المدرس كان يبيع المثلجات المخروطية في موسم الصيف، وليس في أثناء السنة الدراسية، وذلك لئلا يتأثر راتبه من مهنة التدريس. فمن المرجح في هذه الحالة أنه ربما يكون قد تخلى عن فرص أخرى، لكن ربما ليس من الواضح ماذا ستكون تلك الفرص، أو ما المبلغ الذي يحتمل أن يربحه إذا سعى إلى اغتنام فرص كهذه. ما السعر الحالي للدروس الخصوصية، وهو أحد المساعي الشائعة للمدرسين في فترة الصيف؟ ربما يتراوح الأجر بين 10 دولارات و100 دولار في الساعة، اعتمادًا على مجموعة متنوعة من العوامل. أو

ربما لا تكون هذه الفرص مدرة للمال - ربما كان بإمكان هذا المدرس أن يسترخي على الشاطئ، مستمتعًا بالاستجمام حتى يمكنه الاستعداد لجولة تدريس أخرى العام المقبل.

وفي سيناريو آخر، لنفترض أن بائع المثلجات المخروطية كان طفلًا في الثانية عشرة من العمر. فما الذي كان يمكن أن يفعله هذا الطفل بدلًا من بيع المثلجات المخروطية؟ قص العشب، أو توزيع الصحف على المنازل؟ (هل لا يزال هناك أحد يوزع الصحف الآن؟) في هذه الحالة، من المحتمل أن تصل تكلفة الفرصة البديلة إلى الصفر.

العائد والربح

يختلط الأمر على الكثير من الناس بشأن مفهومي العائد والربح. إن العائد هو كل الدخل الذي يحققه نشاط تجاري. فبالنسبة إلى شركة تبيع نوعًا واحدًا من المنتجات بسعر موحد، نجد أن العائد يساوي كمية المنتجات المبيعة مضروبة في السعر. فلو أنك حصلت على مائة تفاحة، تبيع الواحدة منها بدولار، فإن عائدك الإجمالي، مع افتراض أنك بعت التفاح كله، هو مائة دولار. ومن ناحية أخرى، إن الربح هو الدخل الذي قد تبقى للشركة بعد تغطية كل تكاليفها. فالعائد - التكلفة = الربح.

تعد الأرباح الاقتصادية في أية صناعة شيئًا مهمًّا؛ لأنها تزود شركات في صناعات أخرى بحافز لتوظيف ما لديها من أرض، وعمالة، ورأسمال، وقدرة على ريادة الأعمال في الصناعة المربحة من الناحية الاقتصادية. ذلك أن الأرباح الاقتصادية تهدف إلى الاستخدام الأمثل والأكثر كفاءة للموارد. وعلى المدى الطويل، تقضي المنافسة على الأرباح الاقتصادية. وتكون الصناعة أكثر كفاءة حين تساوي الأرباح الاقتصادية صفرًا، فعند هذه المرحلة، لن يكون هناك حافز لدى شركات قائمة لكي تغادر السوق، أو لدى شركات جديدة لدخول السوق، ففي المثال الذي قدمناه من فورنا، تعد خسارة الألف دولار الاقتصادية بمنزلة إشارة إليك لكي تترك صناعة بيع المثلجات؛ لأن لديك موارد يمكن أن تستخدمها بشكل أفضل في صناعة أخرى، لكن بالنسبة إلى الطفل الذي لا يملك بديلًا آخر سوى قص

العشب، فإن صنع المثلجات المخروطية يعد وسيلة فعالة للاستفادة من موارده مثل الخيارات الأخرى المتاحة لديه، ومن ثم ليس لديه الحافز الذي يجعله يفكر في ترك السوق.

دالة الإنتاج

الشيء الثابت الوحيد هو التغير

في كثير من الأحيان، تضطر الشركات إلى اتخاذ قرارات تتعلق بالإنتاج استجابة لظروف السوق، فإذا ارتفع سعر الشاي، فهل تتوقع شركة جرين تي أن يقل الطلب على أكياس الشاي التي تنتجها، ومن ثم تقرر عدم توظيف شخص جديد لشغل مكان شاغر على خط الإنتاج في منطقة دواين؟ هل وجود طلب كبير الآن على أجهزة الحاسوب اللوحي يشير إلى أن قدرات الإنتاج لدى شركة آي هارت إلكترونيكس يجب أن تزيد للتعامل مع الطلبيات الكبيرة المستقبلية، أم أن الطلب هذا مجرد حالة شاذة؟

الحقيقة هي أن كلًّا من الاقتصاد الجزئي والاقتصاد الكلي يحدد فروقًا بين قرارات الإنتاج على المدى القصير وقرارات الإنتاج على المدى الطويل. هذه الفروق ليست لها علاقة كبيرة بفترة زمنية محددة وثابتة، وإنما ترتكز بدلًا من ذلك على قدرة الشركات على صنع تغييرات في مدخلاتها.

المدى الطويل والمدى القصير لعملية الإنتاج

يُعرف المدى القصير بأنه تلك الفترة الزمنية التي تصبح فيها الشركات قادرة على تنويع مدخل **واحد فقط** من مدخلات الإنتاج، وهو العمالة في العادة، أما المدى البعيد فهو الفترة الزمنية التي تصبح خلالها الشركات قادرة على تنويع جميع المدخلات في عملية الإنتاج.

فإن كنتَ تدير مطعمًا، ففي المدى القصير، (اليوم والأسبوع المقبل)، يمكنك فقط زيادة أو خفض عدد العمال بهدف تعديل مستوى الإنتاج وضبطه، فلو كان مكان عملك مشغولًا، فإنك تضع جدولًا لتنظيم العمالة، أو تستدعي المزيد منهم. وإن كان العمل يسير ببطء،

فإنك تقوم بتسريح الموظفين. والمدى البعيد هو تلك الفترة الزمنية التي تصبح قادرًا فيها على توسيع المطبخ، أو إضافة معدات جديدة. ومن ثم، استجابةً للزيادة في النشاط التجاري، يمكنك على المدى القصير وضع برنامج لزيادة عدد العمال، لكن على المدى البعيد، يمكنك أن تجعل المطعم أكبر.

وتستند قرارات الإنتاج لدى شركة ما، على المدى القصير، إلى دالة الإنتاج لدى الشركة. ذلك أن دالة الإنتاج تبين كيف يتغير إنتاج الشركة، بينما تُحدث هذه الشركة تغييرات في مدخل واحد، مثل العمالة.

مراحل دالة الإنتاج

تنقسم دالة الإنتاج إلى ثلاث مراحل مختلفة، استنادًا إلى ما يحدث في إنتاج الشركة أو مخرجاتها:

1.تحدث المرحلة الأولى من دالة الإنتاج حين تُحقق الشركة عائدات متزايدة. ويعني هذا أن الشركة فيما تعكف على زيادة عدد العمال، يسهم كل عامل إضافي بقدر أكبر في الإنتاج مقارنة بالعامل السابق. وهذه المساهمة الإضافية في الإنتاج من كل عامل، يُشار إليها بأنها الناتج الحدّى، وبالتالي في مرحلة زيادة العائدات، نجد أن كلًّا من المخرجات والناتج الحدّى يتزايدان. ولو أن عاملًا يعمل وحده، بإمكانه إنتاج عشر شمعات كل يوم في أثناء عمله لدى شركة تشيرفول كاندل كومباني، في حين أن عاملًا ثانيًا يمكنه (من خلال الأعاجيب التي يمكن أن يحدثها تقسيم العمل والإنتاج الكبير) أن ينتج خمس عشرة شمعة في اليوم، فذلك يعد زيادة في المخرجات والناتج الحدّى، ودلالة على أن العمل في مرحلة زيادة العائدات.

2.المرحلة الثانية من مراحل الإنتاج، تطلق عليها مرحلة العائدات المتناقصة. وفي هذه المرحلة، وبينما تعمل الشركة على زيادة عدد العمال، تستمر الزيادة في الإنتاج، لكن المساهمة الإضافية لكل عامل تتناقص. وبحلول الوقت الذي توظف فيه شركة تشيرفول

كاندل كومباني موظفها الخمسين، ربما يكون ذلك العامل قادرًا على إنتاج خمس عشرة شمعة في اليوم، لكن ذلك المستوى من الإنتاج (بينما يعد مرضيًا بشكل مثاليٍّ)، لا يُسهم في الإنتاج أكثر من مساهمة العامل السابق. ومن الممكن أنه بحلول الوقت الذي توظف فيه هذه الشركة العامل رقم مائة، أن يستطيع ذلك العامل إنتاجًا أقل من العامل رقم خمسين، لكنه يظل قادرًا على أن يضيف إلى المحصلة النهائية للشركة (إنتاج الشركة).

3.أخيرًا، تمر الشركة بالمرحلة الثالثة من عملية الإنتاج التي تسمى العائدات السلبية. وفي هذه المرحلة، وبينما تضيف الشركة عمالًا جددًا، يأخذ كل من الإنتاج والناتج الحدّي في التناقص. ولو أنك عملت في أي وقت من قبل لدى شركة كبيرة لديها الكثير من المديرين من المستوى المتوسط، فإن باستطاعتك أن تتخيل كيفية حدوث هذا الأمر.

توضيح دالة الإنتاج

لتوضيح دالة الإنتاج، يمكنك أن تتصور أحد المطاعم في أثناء يوم عمل عادي. ولتفترض أنك المدير المسئول عن وضع جدول مواعيد عمل العمال، ولكنك لا تتمتع بالكثير من الخبرة في هذه النقطة، ناهيك عن كونك بطيئًا بعض الشيء في فهم وإدراك الأشياء. في الساعة السادسة صباحًا، يصل أول زبون لتناول وجبة الفطور، فتسارع على الفور إلى استدعاء أحد موظفيك، وتدفع به إلى مكان العمل لتلبية طلبات هذا الزبون. الموظف رقم واحد قادر على إعداد الطعام، وتقديمه، وهو قادر بعد ذلك أيضًا على الوقوف على صندوق النقود لمحاسبة الزبون، وتقاضي ثمن وجبة الفطور. وفي وقت لاحق، ومع وصول المزيد من الزبائن وشروعهم في طلب الخدمة، يصبح من الواضح لديك أن ثمة حاجة إلى المزيد من المساعدة. في هذه اللحظة، تُخرج هاتفك الخلوي، وتتصل بالموظفين رقمي 2 و3، وتأمرهما بالعمل. وبينما يستعدان ويبدآن العمل، يحدث تقسيم العمالة، وهو الأمر الذي من شأنه زيادة الإنتاجية الفردية، وكذلك الإنتاجية الكلية للمطعم.

وبينما تشاهد بنفسك هذه النتيجة الرائعة، تستنتج أن وجود المزيد من العمال يكون دائمًا هو الأفضل، ومن ثم تقرر الاتصال بالموظفين من رقم 4 حتى رقم 7. وبينما يبدأ هؤلاء

العمل، تلاحظ أن المطعم قادر على خدمة المزيد من الزبائن، لكن المكاسب الأولى من الإنتاجية تبدأ التناقص. وهنا، تسجل هذه المكاسب المتناقصة بوصفها مجرد مصادفة، ومن أجل اجتياز هذا المأزق والخروج منه، تبدأ الاتصال من جديد، وتستدعي الموظفين من رقم 8 حتى رقم 256. وسرعان ما تجد أن المطعم بات ممتلئًا بالموظفين عن آخره، فيما لا يستطيعون التحرك في المطبخ. ويستشيط الزبائن الآن غضبًا جراء الخدمة البطيئة للغاية، فضلًا عن شعورهم بالاستياء إلى حد ما من افتقارك إلى الخبرة في الإدارة. وفي حقيقة الأمر، أنه مع وجود 256 من العمال، تصبح أنت غير قادر على إنتاج أي شيء. وهذا ما يشار إليه بالعائدات السلبية.

ضبط التكاليف

بدافع الربح

تسعى الشركات سعيًا حثيثًا إلى تحقيق أكبر قدر ممكن من الأرباح، ولتتذكر قانون "جوردن جيكو"، الذي يقول: "إن الجشع أمر طيب"، فالشركات تحاول أن تزيد من الربحية عن طريق زيادة الإيرادات وخفض التكاليف، وفي البيئة التنافسية لا يسع الشركات فعل الكثير من أجل زيادة الإيرادات، فإذا كان متجر تارجت، مثلًا، يبيع ورق المراحيض من ماركة بيوتيفول براند بدولار واحد لكل أربع عبوات، فسيضطر متجر وول مارت إلى بيعه بدولار واحد لكل أربع عبوات أيضًا؛ لأنهما يفتقران إلى القدرة على التسعير، وعلى الرغم من ذلك، فإن الشركات لديها القدرة على ضبط التكاليف، فيمكنها تحقيق أقصى قدر من الأرباح عن طريق محاولة جعل إنتاجها بأقل تكلفة ممكنة.

ولتفكر في الأمر من هذا المنطلق: إذا وددت أن يكون رصيدك في البنك به ما يكفيك من المال عندما تتقاعد يومًا ما، فربما تكون قادرًا على العمل من أجل الحصول على زيادة راتبك (أو الحصول على وظيفة أفضل براتب أعلى)، ولكنك لا تمتلك الكثير من السيطرة على هذا الأمر - رئيسك في العمل، أو شركتك، هو من سيحدد حجم هذه الزيادة التي يمكنك الحصول عليها؛ هذا في حال إن تم إقرارها أصلًا، كما أن فرصتك في الحصول على وظيفة أفضل براتب أعلى متوقفة على المكان الذي تسكن فيه، والمؤهلات التي تمتلكها، ومدى الخبرة العملية التي تتمتع بها، ومدى التنافسية في داخل سوق العمل التي تعمل فيها، وغيرها من العوامل، ولكن إن لم يكن بوسعك تحقيق أية زيادة في راتبك، فقد يكون بإمكانك إلغاء اشتراك قنوات نيتفليكس مثلًا، وادخار القليل من الدولارات بهذه الطريقة.

الإهلاك

يُقصد به انخفاض قيمة رأس المال بمرور الزمن؛ حيث ينتهي به الأمر إلى التعطل، أو الفناء، ومن ثم الحاجة إلى استبداله.

أنواع التكاليف

يقسِّم الاقتصاديون التكاليف إلى أنواع مختلفة:

1.النوع الأول من التكاليف هو التكاليف الثابتة، أو النفقات العامة، فتكاليف الشركة الثابتة هي تلك التكاليف التي لا تتغير بغض النظر عن مستوى الإنتاج، مثل الإيجار، وضريبة الممتلكات، ومرتبات الإداريين، والإهلاك، فسواء أكان المصنع يعمل بكامل طاقته، أم متوقفًا عن العمل، تظل النفقات العامة ثابتة كما هي.

2.وتواجه الشركات تكاليف متغيرة أيضًا، وهذا النوع من التكاليف يتغير حسب مستوى إنتاج الشركة، فمرافق الخدمة العامة كالماء والكهرباء، والأجور المدفوعة على أساس العمل في الساعة، والضريبة المفروضة على كل وحدة إنتاجية تمثل التكاليف المتغيرة، وكلما ارتفع معدل إنتاج الشركة ازدادت تكاليفها المتغيرة.

3.والنوع الثالث هو التكلفة الكلية، وهي حاصل جمع تكاليف الشركة الثابتة وتكاليفها المتغيرة.

ولعلك تذكر كيف قلنا سابقًا إن الاقتصاديين ينظرون إلى تكلفة الفرصة البديلة بعين الاعتبار، عند حساب الربحية؟ فلتنسَ ذلك الآن، إننا نناقش موضوع التكاليف هاهنا بحثًا عن الربح، بالضبط كما يفعل المحاسب: الإيرادات - التكاليف (الثابتة والمتغيرة) = الربح.

التكاليف على المدى الطويل

على المدى الطويل تصير كل التكاليف متغيرة، فمع مرور الوقت تكون الشركات قادرة على زيادة رأس المال، أو تقليله، وإعادة التفاوض بشأن الإيجار، وتغيير رواتب الإداريين، فنجد أن الاختلاف بين التكاليف الثابتة والمتغيرة يتلاشى بمرور الزمن.

التكلفة الحديّة للإنتاج

تحظى التكلفة الحديّة للإنتاج باهتمام خاص من جانب الاقتصاديين، وهي التغير في التكلفة الكلية لكل وحدة منتجة، ولتفكِّر في التكلفة الحديّة باعتبارها التكلفة الإضافية لإنتاج عنصر إضافي، فمع زيادة كل وحدة إنتاج إضافية، تتكبد الشركة مزيدًا من التكاليف المتغيرة، ومن ثم المزيد من التكلفة الكلية، وهذا يعني زيادة تكلفتها الحديّة أيضًا، فعلى سبيل المثال، تكلفة صنع كل وجبة بيج ماك تكون أكبر من تكلفة الوجبة التي تسبقها؛ لأنه يتحتم على ماكدونالدز أن تدفع ثمن المزيد من المكونات، وأن تدفع إلى عمالها المزيد من المال نظير الوقت الإضافي الذي يستغرقه صنع وجبة بيج ماك الإضافية.

الإيراد الحدي

إن الشركات التي مثل ماكدونالدز تزداد أرباحها عندما يصل إنتاجها إلى المرحلة التي تتساوى فيها التكلفة الحديّة والإيراد الحدي، وبعبارة أخرى إذا كانت الشركات ترغب في تحقيق أكبر قدر ممكن من الربح، فستظل تنتج المزيد والمزيد حتى تصل إلى المرحلة التي تكون فيها التكلفة الإضافية لإنتاج عنصر إضافي مساوية للإيراد الإضافي الذي يأتي عن طريق إنتاج عنصر إضافي.

فإذا كانت تكلفة صنع "شطيرة لحم إضافية" هي 99 سنتًا (مثلًا)، وهذه الشطيرة من اللحم يمكن بيعها بـ99 سنتًا، فإن التكلفة الحديّة إذن تكون مساوية للإيراد الحدي، وهذه هي المرحلة السعيدة التي يحلم الاقتصاديون بالوصول إليها. أما إذا كانت تكلفة صنع "شطيرة لحم إضافية" بدلًا من ذلك هي 1.29 دولار، ولا يمكن بيعها إلا بـ99 سنتًا،

فستواجه ماكدونالدز بعض المتاعب في أثناء توضيح الأمور لحملة الأسهم فيها، وربما تبحث عن مدير تنفيذي جديد.

المنافسة المثالية على المدى القصير لنتظاهر!

إن المنافسة المثالية نوع من المواقف الافتراضية التي يحب الاقتصاديون الحديث عنها، على الرغم من أنها ليست موجودة سوى في عالم القصص الخيالية، مثل حيوان أحادي القرن، وتنين البحر، وهي قائمة على فكرة مختلقة غير موجودة، تقول إن الشركات ستتصرف على نحو معين إذا حققنا مبدأ تكافؤ الفرص بين جميع هذه الشركات، والمنافسة المثالية تتيح للاقتصاديين وصف ما يمكن أن يحدث إذا استمع الناس إليهم، وهذه المحاضرات الاقتصادية عادة ما تحتوي على رسوم بيانية تتضمن صيغًا معقدة، ولكننا حذفناها هنا، ولا شكر على واجب!

المنافسة المثالية في أربعة مستويات سهلة

ما المقصود بمبدأ تكافؤ الفرص المذكور سابقًا؟ للمبتدئين:

•يتمتع المستهلكون والمنتجون بالمعرفة الكاملة، فهم يعرفون كل شيء عن المنتج والسوق، كما أنهم يتخذون قرارات عقلانية، وهذا يعني أن المستهلكين يحاولون تحقيق أقصى استفادة (أي الوصول إلى مراحل السعادة بالنسبة إليهم)، ويحاول المنتجون تحقيق أقصى قدر ممكن من الربح، وكلتا الفئتين لديها كل المعلومات اللازمة لتحقيق هذين الأمرين.

•يمكن للشركات دخول السوق والخروج منها دون أية معوقات، ونحن هنا نتظاهر بأن الشركات غير مضطرة إلى التوسل لأصحاب رأس المال المغامرة من أجل تمويل عملية بدء التشغيل، أو إلى طرح خصومات عند إيقاف نشاط الشركة.

•جميع المنتجين يصنعون أشياء متماثلة ("مخرجات" أو سلعًا جاهزة للاستعمال)، وجميعهم يمتلكون المدخلات نفسها (العمالة على سبيل المثال)، وفي عالم المنافسة المثالية، الحذاء الذي تنتجه شركة كيدس يكافئ تمامًا الحذاء الذي تنتجه دولتشي آند جابانا، ويتطلب إنتاجهما الموارد نفسها.

•يتنافس الكثير من المنتجين في المنطقة نفسها، ما يعني أنه لا يوجد منتج (شركة) يمتلك القدرة على تحديد الأسعار، أي لا توجد شركة كبيرة بما يكفي، أو احتكارية بما يكفي؛ لتفرض سعرها في السوق، فكل شركة تضع أسعار سلعها باتفاق ضمني مع سائر الشركات الأخرى، فلو كانت شركة بلو سكايس كوفي تبيع نصف الكيلو من البن العربي بـ 20 دولارًا، فسيتعين على شركة جرين إيرث كوفي أن تبيع البن العربي بالسعر نفسه تقريبًا، وإلا فلن يشتري منها أحد، وتذكَّر أن جميع المخرجات متماثلة، وأن جميع المستهلكين يتمتعون بالمعرفة الكاملة في هذا السيناريو؛ لذا فإنهم يعرفون أن قهوة بلو سكايس كوفي بالجودة نفسها التي تتمتع بها قهوة جرين إيرث.

وبعبارة أخرى، لا بد من أن تنافس كل شركة الأخرى دون وجود أية مزايا (أو سلبيات!). والمحصلة النهائية لذلك هي تحكّم الصناعة في تحديد الأسعار، بدلًا من أن تقوم بذلك الشركات بشكل فردي، كما أن الطلب يصبح مرنًا بشكلٍ مثاليٍّ. (تذكر أنه كلما كان للسلعة العديد من البدائل المقبولة، تأثر الطلب بالسعر تأثرًا كبيرًا، وهذا هو المقصود بأن يكون الطلب مرنًا).

المنافسة والمدى القصير

إن المدى القصير، في أية صناعة، هو عبارة عن الفترة الزمنية التي تكون فيها الشركة غير قادرة على دخول السوق أو الخروج منها؛ لأنها تكون قادرة فقط على تغيير عمالتها لا رأسمالها الثابت، وهذا يعني أنه إذا انهار الطلب، فلن تتمكن الشركة من تقليل تكاليفها الثابتة سريعًا، وإذا ارتفع الطلب ارتفاعًا كبيرًا، فلن تتمكن من التوسع بسرعة لإنتاج المزيد

من منتجاتها. وخلال هذا المدى القصير، يمكن للشركات التي تعمل في صناعة تتسم بالمنافسة المثالية أن تحقق أرباحًا اقتصادية، أو تعمل أيضًا مع شيء من الخسارة ما دام العرض والطلب على إنتاج الصناعة كلها يتغيران.

فلنفترض، على سبيل المثال، أن صناعة الكعك المُحلَّى تتسم بالمنافسة المثالية، ولنتخيل أن العلماء الذين يعملون في نيوزيلاندا اكتشفوا أن تناول الكعك المُحلَّى مع القهوة مفيد جدًّا للصحة، ثم ترتب على هذه الأخبار الرائعة زيادة الطلب على الكعك المُحلَّى؛ الأمر الذي أدى إلى ارتفاع سعر التوازن في السوق. وتذكر أن سعر السوق يمثل إيراد الشركة الحدي، وبالنسبة إلى الشركات العاملة في صناعة الكعك المُحلَّى، فقد ازداد إيرادها الكلي بنسبة تجاوزت تكلفتها الاقتصادية الكلية، وهذا يعني أن شركات الكعك المُحلَّى قد حققت أرباحًا اقتصادية.

وبعد ستة أشهر، يكتشف بعض العلماء في كاليفورنيا أن تلك الأبحاث النيوزيلاندية عن الكعك المُحلَّى غير صحيحة، وأن تناول كمية كبيرة من الكعك المُحلَّى مع القهوة - في الواقع - ربما يشكل خطرًا على الصحة. ستقابل هذه الأبحاث في البداية بالإنكار، ثم سينتبه المستهلكون رويدًا رويدًا إلى الحقيقة عندما يرون وزنهم قد زاد نحو 25 كيلوجرامًا، ويجدون أنفسهم يعانون صعوبة في الخلود إلى النوم، عند هذه المرحلة، ينخفض الطلب على الكعك المُحلَّى أقل من معدل توازنه الأصلي. بالنسبة إلى العديد من الشركات العاملة في صناعة الكعك المُحلَّى، يعني هذا الانخفاض في سعر السوق أنها حاليًّا تنتج مع شيء من الخسارة على المدى القصير؛ لأن إيرادها الكلي أقل من التكلفة الكلية لإنتاجها.

المنافسة المثالية على المدى الطويل

السباق إلى الصفر

خلافًا لحال الشركات على المدى القصير، تكون الشركات على المدى الطويل قادرة على دخول السوق والخروج منها، حيث تدخل الشركات الجديدة السوق استجابةً لوجود أرباح اقتصادية، وتخرج الشركات القديمة من السوق استجابةً لتعرضها للخسارة. واستكمالًا لمثال الكعك المُحلَّى الذي ذكرته في القسم السابق، تأمَّل في ضوء تلك الأبحاث النيوزيلاندية الكيفية التي جذبت بها الأرباح الاقتصادية التي وُجدت في صناعة الكعك المُحلَّى شركات جديدة للدخول في هذه الصناعة، وكلما دخلت شركة جديدة السوق، ازدادت المنافسة، وهذا ما يعني زيادة المعروض من الكعك المُحلَّى في السوق، وهذه الزيادة في العرض تقلل من سعر توازن الكعك المُحلَّى في السوق؛ ما يؤدي إلى تلاشي الأرباح الاقتصادية في هذه الصناعة.

أما عند تأمل الوضع في ضوء أبحاث علماء كاليفورنيا، أي عند مواجهة الخسائر الاقتصادية، فنجد أن بعض الشركات ستصل إلى مرحلة الإغلاق والانسحاب من هذه الصناعة، وهذا الأمر يقلل من المنافسة، ويؤدي إلى انخفاض المعروض من الكعك المحلى في هذه الصناعة، وهذا الانخفاض في العرض يؤدي إلى ارتفاع سعر التوازن في السوق. وفي النهاية، يبقى عدد أقل من الشركات مع عدم تحقيق أرباح اقتصادية إلى أن تعود الصناعة إلى توازنها طويل الأجل.

من المنافسة إلى المنافسة غير المثالية: تسلسل

إن المنافسة المثالية لا وجود لها على أرض الواقع، فمن غير المرجح أن تجد صناعة تستوفي جميع شروط المنافسة المثالية، ومع ذلك فإن المنافسة المثالية تقدم إلينا مثالًا

يمكننا من خلاله المقارنة بين هياكل السوق القائمة، فعلى الرغم من كونها غير حقيقية، فإنها توفر لنا إطارًا مرجعيًا جيدًا.

تطور الأسواق

يمكن النظر إلى تسلسل هياكل السوق بوصفه تطورًا للأسواق، فقد تبدأ الشركات بسوق شديدة التنافس، فتتحول بمرور الزمن إلى شركات محتكرة، وقد شهدت نهاية القرن التاسع عشر، وبداية القرن العشرين، صعود الاتحادات الاحتكارية من صناعات كانت تنافسية في يوم من الأيام، حتى إن البعض دعا إلى وضع نهاية لما أطلقوا عليه اسم "المنافسة الهدَّامة".

وتواجه معظم الشركات العديد من المعوقات من أجل دخول السوق، سواء أكان ذلك من حيث التكلفة، أم شروط الحكومة، ونادرًا ما تتاجر الشركات في منتجات متماثلة، حيث إنها توظف استثمارات ضخمة في تمييز نفسها عن المنافسين، وهذه القدرة على التمييز تمنح الشركات بعض القدرة على التأثير في الأسعار، ففي الأسواق الناضجة كالولايات المتحدة، تميل الشركات إلى أن تكون كبيرة، وليست بالضرورة مستقلة. وأخيرًا فإن الوصول إلى المعلومات غير متاح للجميع بالتساوي، ومن ثم فإن حالة توافر المعلومات الكاملة للجميع بشكلٍ مثاليٍّ غير موجودة أيضًا؛ لذلك لا يتبقى أمامك، إلا المنافسة غير المثالية.

ويصنف الاقتصاديون الأسواق وفقًا لمستوى المنافسة بها، فكما أن هناك أسواقًا تنافسية مثالية، وإن كانت خيالية، هناك على الطرف الآخر تجد الاحتكار، وبين هذا وذاك ستجد هياكل الأسواق الأكثر شيوعًا، أي المنافسة الاحتكارية، واحتكارات الأقلية.

المنافسة الاحتكارية

إن المنافسة الاحتكارية عبارة عن هيكل سوقي يشبه المنافسة المثالية إلى حد كبير، حيث يوجد العديد من البائعين والمشترين، والمعوقات التي تعترض أية شركة تريد دخول السوق ضئيلة أو على الأقل متساوية بالنسبة لجميع الشركات، والمعلومات متاحة بكل سهولة. ولكن في هيكل المنافسة الاحتكارية لا تقدم الشركات منتجات مماثلة، بل تميِّز منتجاتها عن المنتجات الأخرى المنافسة، فعملية تمييز المنتج هي التي تمكِّن المنتجين من إقناع المستهلكين بأن منتجهم يختلف عن سائر المنتجات الأخرى.

وعند التفكير في المنافسة الاحتكارية، فإن الصناعة الأولى التي ينصرف إليها الذهن، لا بد من أن تكون صناعة الوجبات السريعة؛ فهذه الصناعة يعمل بها الكثير من المنتجين المختلفين الذين يتنافسون على أموال الكثير من المستهلكين المختلفين، فبإمكان أي أحد أن يفتتح مطعمًا للوجبات السريعة، ما دام قادرًا على دفع رسوم التراخيص المطلوبة، ومعظم المنتجين لديهم فكرة جيدة عما هم مقبلون عليه، كما يكون العملاء على دراية جيدة بما يشترونه من منتجات هذه الصناعة، ولكن لماذا تعد المنافسة في صناعة الوجبات السريعة منافسة احتكارية؟ بسبب ما تتمتع به المنتجات في هذه الصناعة من تميز واختلاف، فكل شركة تقدم قائمة مختلفة من الوجبات، فعلى سبيل المثال تتنافس كل من: تاكو بل، وتشيك فيل إيه، وماكدونالدز، وصب واي فيما بينها في سوق الوجبات السريعة من خلال وضع مجموعة من الخيارات المتنوعة أمام العملاء، فتميز المنتج هو أحد الأسباب التي تمكِّن الشركات الجديدة في هذه السوق من الاستمرار في هذه الصناعة ذات المنافسة العنيفة، فإذا كنت متميزًا بما يكفي، فربما إذن تحظى بفرصة.

وفي المرة المقبلة التي تدخل فيها قسم المنتجات الغذائية بمتجر البقالة، ألقِ نظرة على عدد أنواع التفاح المتوافرة، هل تتذكر تلك الأيام التي كان فيها التفاح إما أحمر، وإما أخضر؟ اليوم أصبحت للتفاح أنواع عدة، منها على سبيل المثال لا الحصر: ريد ديلشيس، وبينك ليدي، وجراني سميث، وجالا، وفوجي، وهاني كريسب، بالإضافة إلى أن كل نوع منه الصغير، والمتوسط، والكبير، كما أن منه المعالج عضويًّا، والمعالج بالمبيدات الحشرية، وبعضه يُباع بالثمرة، والبعض الآخر يباع مغلفًا، لقد جعل منتجو التفاح منتجاتهم متميزة

ومختلفة، لماذا؟ هل تذكُر كيف كانت الشركات المنافسة عاجزة عن التأثير في السعر؟ عندما يميز المنتجون منتجاتهم، وتكلل جهودهم بالنجاح، يصبحون قادرين على فرض سعر أعلى من سعر منافسيهم.

الشركات الاحتكارية والربح

هل يمكن للشركات التي تتنافس منافسة احتكارية الحفاظ على أرباحها الاقتصادية على المدى الطويل؟ لا، فبمضي الزمن ستؤدي المنافسة في نهاية المطاف إلى تآكل أرباح تلك الشركات التي دخلت في المنافسة الاحتكارية؛ لتكون المحصلة النهائية هي صناعة ذات طاقة إنتاجية فائضة، وتكلفة عالية، بلا أرباح اقتصادية.

إن المشكلة في عملية تمييز المنتج أنها تُصبح عملية لا نهاية لها، فلا بد للشركات من أن تبحث باستمرار عن طرق جديدة للتميز، ولعل هذا يفسر سبب قيام الشركات بإنفاق مبالغ كبيرة من المال على الإعلانات، فالكثير من هذه الإعلانات ليست محاولة لجذب عملاء جدد بقدر ما هي محاولة لبناء ولاء العملاء الحاليين، وعلى الرغم من ذلك، فإن موارد الشركات محدودة، لذلك فإن الانخراط في تمييز المنتج عن طريق الإعلانات يعني أن الموارد التي استُخدمت في الإعلانات لم تعد متاحة للاستخدام في الإنتاج، ونتيجة ذلك، فإن الصناعات التي تتسم فيها المنافسة بأنها احتكارية لا يصل إنتاجها إلى المستوى الذي كان يمكنها الوصول إليه في ضوء المنافسة المثالية، ومن ثم، يفقد المستهلكون ما كان يمكن أن يكون متوافرًا لهم لولا هذا النوع من المنافسة، ولكن لا تقلق، فيبدو أن المستهلكين يفضلون بشدة ذلك التنوع الذي وفرته لهم المنافسة الاحتكارية، وهكذا ربما تكون الفوائد مساوية للتكاليف على أقل تقدير.

احتكار القلة والأسواق المتنافسة بشكل غير مثالي

إما الهيمنة على العالم وإما الموت!

إن العديد من الشركات المشهورة بالنسبة إليك لا تعمل في أسواق ذات منافسة مثالية، أو حتى أسواق شديدة المنافسة، إذ تتنافس كبرى شركات صناعة السيارات، وشركات خطوط الطيران، وشركات الاتصالات، ومنتجو المواد الغذائية، وتجار التجزئة الذين يبيعون بأسعار مخفضة، في هيكل سوقي يخضع لاحتكار القلة؛ أي في سوق يتنافس فيها عدد قليل من المنتجين.

وعلى المستوى المحلي، فإن العديد من الخدمات العامة التي تستخدمها، تقدمها شركات محتكرة، حيث يشيع الاحتكار عامةً، واحتكار القلة في هياكل السوق داخل الولايات المتحدة. وفي القسم السابق تعرضنا بإيجاز للشركات المحتكرة، أما في هذا القسم فسنلقي نظرة على ما يسمى باحتكارات القلة، ولكي تكون على دراية بالكيفية التي يعمل بها الاقتصاد الأمريكي، لا بد لك أولًا من أن تفهم هياكل السوق ذات المنافسة غير المثالية فهمًا جيدًا.

احتكار القلة

إن احتكار القلة هو مصطلح يصف السوق التي يهيمن عليها عدد قليل من كبار المنتجين، وخلافًا للأسواق التنافسية وأسواق المنافسة الاحتكارية، فإن الشركات في أسواق احتكار القلة تتمتع بقدرة أكبر على التحكم في السعر، بالإضافة إلى أن سوق احتكار القلة تتميز بأنها تضع معوقات كبيرة أمام الشركات التي ترغب في دخولها؛ بسبب الحجم الكبير الذي

تتسم به الشركات القائمة بها، وأسواق احتكار القلة هي في الأصل أسواق تنافسية تطورت، وصارت ناضجة، فنمو الشركات التي تعمل في ضوء المنافسة الاحتكارية واندماجها مع غيرها من الشركات يؤديان إلى تقليل عدد الشركات القائمة في السوق؛ لذا تثير أسواق احتكار القلة قلق الجهات التنظيمية الحكومية التي تحاول تطبيق المنافسة في جميع الصناعات، والحفاظ عليها.

انعدام المنافسة

ما الضير من اندماج الشركات، ونضوج الصناعات، وتحوُّل الأسواق إلى احتكار القلة؟ فبينما ينخفض مستوى المنافسة يظهر عدد من الآثار السلبية، كارتفاع الأسعار، وفقدان الكفاءة الإنتاجية والتوزيعية التي تعود بالنفع على المجتمع، ولاحظ كيف يسخط المستهلكون على المنتجين في تلك الصناعات، (هل سبق لك أن رأيت أحدًا قد أحب إحدى شركات الطيران، كما يحب بسكويت رقائق الشيكولاتة؟) هذه مصادفة عجيبة، أليس كذلك؟!

لتحديد إذا كانت السوق تنطبق عليها شروط احتكار القلق من عدمها، يقوم الاقتصاديون بحساب مؤشر هرفندال هيرشمان لهذه السوق، فإذا كان رقم المؤشر منخفضًا نسبيًّا، دلَّ ذلك على أن السوق تنافسية، أما إذا كان رقم المؤشر مرتفعًا نسبيًّا، فإنه يدل على وجود حالة احتكار القلة، ويُمكن للجنة التجارة الفيدرالية ووزارة العدل الأمريكية أن تستعينا بأرقام هذا المؤشر في تحديد الموافقة على عمليات الدمج بين الشركات في صناعة ما من عدمها، فإذا كانت عملية الدمج ستسبب زيادة كبيرة في هذا المؤشر، فعلى الأرجح ستُمنع عملية الدمج؛ لأنها ستقلل من المنافسة.

كما تستعين الجهات التنظيمية والاقتصاديون بنسب التركيز في تحديد ما إذا كانت حالة احتكار القلة تسيطر على السوق أم لا، فكلما ازدادت الحصة السوقية التي يهيمن عليها عدد قليل من الشركات، ارتفعت نسبة التركز، وعلى سبيل المثال إذا كانت نسبة التركز لأربع شركات هي 80%، فهذا يعني أن الشركات الأربع الكبرى تستحوذ على 80% من

الحصة السوقية. ووفقًا لإحصاءات عام 2002، كانت نسبة التركز لأربع شركات في صناعة المكانس الكهربائية 78%، وكانت نسبة التركز الاحتكاري لثماني شركات 96.1%؛ لذا يمكننا أن نقول بكل أريحية إن صناعة المكانس الكهربائية نموذج لاحتكار القلة، وعلى سبيل المقارنة، فإن نسبة التركز لأربع شركات ستبلغ 0% في الصناعة التي تتسم بالمنافسة المثالية، بينما في الصناعة التي يهيمن عليها الاحتكار، ستبلغ نسبة التركز لشركة واحدة 100%.

ما الذي يحدد الصناعة؟

ما الذي يحدد الصناعة لغرض تحديد نسب التركز في السوق؟ إن هذا الأمر يتوقف على عدة عوامل، فقد أصبح مفهوم الصناعة اليوم غير واضح، ففي الماضي كان مجال الصحافة صناعة، أما اليوم فقد باتت الصحافة جزءًا من صناعة كبيرة تعرف بوسائل الإعلام، وعلى الرغم من أن الصحيفة المحلية قد تستحوذ على 100% من حصة سوق الصحافة المحلية، فإن الأشكال الأخرى من وسائل الإعلام تقلل من تأثير حصتها في الصناعة ككل.

إن حصة السوق الكبيرة التي تتمتع بها الشركات في سوق احتكار القلة تشكل الطريقة التي ترى بها هذه الشركات السوق، فخلافًا للشركات التي تعمل في الهياكل السوقية الأكثر تنافسية، والتي تتصرف كل شركة منها بشكل مستقل عن الأخرى، فإن تصرف كل شركة داخل سوق احتكار القلة مرتبط بتصرف الشركة مع الأخرى، فهذه الحصة الكبيرة من السوق التي تهيمن عليها شركات احتكار القلة، تجعل القرارات الفردية لهذه الشركات ذات تأثير كبير في أسعار السوق؛ لذا تميل شركات احتكار القلة إلى أن تكون على وعي أكبر بحيثيات المنافسة، وتضع هذا الأمر نصب عينيها عند اتخاذ قرارات الإنتاج والتسعير.

التواطؤ والتكتلات الاحتكارية

إما الهيمنة على العالم، وإما الموت! إعادة نظر

إن إحدى النعم التي ينتفع بها المستهلكون من المنافسة هي انخفاض الأسعار، ولكن هذه النعمة تعد نقمة بالنسبة إلى المنتجين، فانخفاض الأسعار غالبًا ما يعني انخفاض الأرباح، وإذا أُتيح الاختيار بين المنافسة والتعاون، فستفضل الشركات التي تريد تحقيق أقصى قدر ممكن من الربح التعاون في أغلب الأحيان، وبغض النظر عما تعلمته في الروضة، فإنك لا تريد للشركات التي تشتري منها أن تتعاون؛ لأنها قد تتفق جميعًا على جعل سعر نصف الكيلو من الشيكولاتة 100 دولار، أو ربما تتفق جميعًا على خفض الإنتاج لخلق ندرة مصطنعة؛ لذا من مصلحتك أن تتنافس الشركات، بعضها مع بعض؛ لأن هذه المنافسة تعمل على خفض الأسعار بالشكل الذي يروق المستهلكين، وقد حذَّر "آدم سميث"، المُنظِّر الأول للرأسمالية الحديثة، من أن اتفاق رجال الأعمال لا يأتي بشيء مفيد، ولقد أثبت التاريخ أنه كان على حق.

لغة المال

التكتل الاحتكاري

هو مجموعة من المنتجين اتفقوا على التعاون فيما بينهم، بدلًا من المنافسة، وتسعى هذه التكتلات الاحتكارية إلى تحقيق أعلى أرباح ممكنة لأعضائها عن طريق تقليل الإنتاج بصورة جماعية من أجل زيادة أسعار ما ينتجونه.

التواطؤ

يُحظر على الشركات في الولايات المتحدة أن تتعاون فيما بينها على وضع الأسعار، أو تحديد الإنتاج، فقد كانت التجاوزات التي قامت بها الاتحادات الاحتكارية في نهاية القرن التاسع عشر وبداية القرن العشرين هي الدافع وراء قيام الرئيس "ثيودور روزفلت" بحركة "تفكيك اتحاد الشركات الاحتكارية"، ومن خلال إصدار قانون شيرمان لمكافحة الاحتكار، متبوعًا بقانون كلايتون لمكافحة الاحتكار، حظرت الحكومة سياسة التواطؤ، وكل الممارسات الأخرى التي تنتهجها الشركات للحد من المنافسة، حظرًا تامًّا.

لغة المال

التواطؤ

تطلق كلمة تواطؤ عامةً على أي اتفاق غير قانوني، وكذلك تعني كلمة تواطؤ عند الاقتصاديين الاتفاق بنية خداع المستهلكين، والاحتيال عليهم (وعلى غيرهم)، عن طريق الحد من المنافسة بصورة مفتعلة.

على الرغم من أن ذلك الأمر يخالف القانون، فإن الشركات ستتواطأ معًا من حين إلى آخر من أجل تحديد الأسعار، فبإمكان هذه الشركات المتواطئة تقسيم السوق على نحو يعود عليها بالفائدة، حيث إن الشركات تتجنب المنافسة، وتضع أسعارًا مرتفعة، وتقلل من تكاليف التشغيل الخاصة بها، ونظرًا لأن التواطؤ غير قانوني، ويُعاقب عليه بالغرامة والسجن، فإن المسئولين التنفيذيين للشركات يترددون في القيام بهذه الممارسة، وعادة ما تكون اجتماعات قادة الشركات في حضور محامين من أجل تجنب الاتهام بالتواطؤ.

تكوين التكتلات الاحتكارية

قد تشكل الشركات التي تتواطأ معًا تكتلات احتكارية، والتكتل الاحتكاري عبارة عن مجموعة من الشركات تعمل على نحو فعَّال كمنتجٍ واحدٍ، أو شركة احتكارية موحدة، على أن تكون قادرة على فرض أي سعر تتحمله السوق. وربما يكون أشهر تكتل احتكاري في

العصر الحديث هو منظمة الدول المصدرة للنفط، أوبك، وهذه المنظمة تتكون من 13 دولة مصدرة للنفط، ومن ثم لا تخضع لقوانين مكافحة الاحتكار في الولايات المتحدة، وتسعى منظمة أوبك إلى الحفاظ على ارتفاع أسعار النفط، وعلى أرباح أعضائها، من خلال تقييد الإنتاج، حيث يتوافق الأعضاء فيما بينهم على الحصة التي لا بد من أن ينتجها كل عضو، على أن يؤدي هذا في النهاية إلى تقليل الإنتاج الكلي، ومن ثم ارتفاع الأسعار؛ لذا فإن وجود منظمة أوبك أمر لا يروق كل من يسعى للحصول على البنزين بسعر قليل.

ومن حسن حظ المستهلكين، فإن لدى التكتلات الاحتكارية نقطة ضعف، وهي أن لدى كل عضو فيها، على حدة، ما يحفزه على الالتفاف على ما اتفقوا عليه، فكما تشهد هذه التكتلات الاحتكارية فترات من التعاون، تشهد أيضًا فترات من المنافسة، فانخفاض الأسعار، ومن ثم الأرباح، هو ما يدفع أعضاء هذه التكتلات الاحتكارية إلى التعاون على الحد من الإنتاج، والنجاح الذي يحققه التكتل الاحتكاري هو ما يدفع أعضاءه إلى الالتفاف على الاتفاق، فإذا نجح التكتل الاحتكاري، فسترتفع أسعار السلع في السوق؛ الأمر الذي يحفز كل عضو على حدة، بدافع المصلحة الشخصية، واستنادًا إلى قانون العرض، لزيادة حصة الإنتاج زيادة طفيفة فوق الحد المتفق عليه، وبيع الفائض بالسعر الأعلى الحالي، وتتمثل المشكلة في أن جميع الأعضاء لديهم هذا الحافز، وستكون النتيجة في النهاية هي انخفاض الأسعار؛ حيث يقوم الأعضاء بصورة جماعية بالغش فيما يخص حصة الإنتاج. فينبغي للتكتلات الاحتكارية أن تجد طريقة للحد من الالتفاف على اتفاقاتها، فعصابات تجارة المخدرات مثلًا تحد من هذا الأمر بواسطة الاغتيال والخطف، ولكن منظمة أوبك تستخدم أساليب أكثر تحضرًا بعض الشيء، حيث إن إحدى الدول في هذه المنظمة، هي الأكثر إنتاجًا للنفط من بين بقية الأعضاء، كما أنها تنتجه بأقل تكلفة، فإذا التف عضو آخر أو أكثر على اتفاقات المنظمة، فإن هذه الدولة يمكنها إعادة ضبط الأمور عن طريق إطلاق احتياطها الضخم من النفط في السوق، وتخفيض أسعار ما تنتجه الدول الأخرى، ومع ذلك تظل هذه الدولة تحقق الأرباح، فبضعة أشهر، أو بضع سنوات من الخسارة ستدفع بقية الدول الأعضاء إلى العودة إلى التعاون والحد من الإنتاج مرة أخرى.

نظرية الألعاب

أود أن أشتري حرفًا متحركًا من فضلك!

لقد اكتشف الاقتصاديون أن نظرية الألعاب مفيدة في فهم سلوك شركات احتكار القلة، وهذه النظرية تبحث في نتائج القرارات المتخذة عندما تتم بناءً على خيارات الآخرين، فنظرية الألعاب هي دراسة عملية اتخاذ القرارات التي يتوقف أحدها على الآخر.

معضلة السجينين

إن معضلة السجينين هي إحدى الألعاب التي يمكن تطبيقها بشكل خاص على دراسة احتكار القلة.

ألقت الشرطة القبض على رجلين، أحدهما يدعى "آدم"، والآخر يدعى "كارل"، للاشتباه في ارتكابهما جريمة سطو، ويعلم كبير المحققين أن ما لديه من أدلة ضدهما قليل، ويعوِّل على اعتراف أحدهما أو كليهما حتى يُقدما إلى المحاكمة بتهمة السطو، وإلا فلن يتحاكما إلا بتهمة التعدي غير القانوني على ممتلكات الآخرين.

وعندما دخل الرجلان مقر الشرطة، فُصل بينهما على الفور، واحتُجز كل منهما في غرفة مختلفة للاستجواب، وأخبر المحقق كلًّا من "آدم" و"كارل" على حدة بأنه إذا اعترف أحدهما بالجريمة على نفسه وعلى شريكه، بينما التزم الآخر الصمت، فسيُعاقب الذي اعترف بالسجن مدة عامين، بينما قد يُعاقب شريكه الذي التزم الصمت بالسجن مدة عشر سنوات في سجن سيئ السمعة، أما إذا اعترف كلاهما، فقد يعاقب كل منهما بالسجن مدة ثلاث سنوات.

فما الخيار الأمثل لكل من "آدم" و"كارل"؟ لو كان بإمكانهما أن يلتقيا معًا ويتآمرا، لقررا أنه من الحكمة التزام الصمت وقضاء سنة واحدة فقط في السجن بتهمة التعدي غير القانوني على ممتلكات الآخرين، ولكنهما منفصلان، ولا يمكنهما أن يجتمعا؛ لذا يجب على كل منهما أن يفكر جيدًا في الخيارات المطروحة أمامه، فـ"آدم" يحدِّث نفسه قائلًا: "إذا اعترفت، فسأدخل السجن إما سنتين وإما ثلاثًا، أما إذا التزمت الصمت، فسأُسجن إما سنة واحدة، وإما عشرًا"، وسيفكر "كارل" بهذه الطريقة نفسها تمامًا، ونظرًا إلى أنهما منفصلان، ولا يعرف أي منهما ما سيفعله الآخر، سيعترف كل منهما تجنبًا لاحتمال السجن مدة عشر سنوات، وينتهي بهما الأمر بالسجن مدة ثلاث سنوات. ويُعرف هذا الاستنتاج المنطقي باسم الإستراتيجية المهيمنة.

نظرية الألعاب في مجال الأعمال

تتبع بعض قرارات العمل التجاري هذا المنطق نفسه، فافترض أن هناك مدينة صغيرة معزولة، لا توجد بها إلا محطتان اثنتان للوقود، وأن كلًّا منهما في مكان بعيد عن مكان الأخرى، وبموجب القانون لا يجوز لأية منهما تغيير أسعارها إلا مرة واحدة فقط في اليوم، ويتاح لكل منهما خياران للتسعير، فبإمكان كل منهما وضع سعر مرتفع أو سعر منخفض، ومن خلال تجاربهما السابقة، فإن كلًّا منهما تعلم أنهما عندما تضعان معًا سعرًا مرتفعًا، فإن كل واحدة منهما تحقق ربحًا يُقدر بـ 1000 دولار، أما عندما تضع إحداهما سعرًا مرتفعًا، والأخرى سعرًا منخفضًا، فإن المحطة التي ترفع السعر تحقق ربحًا يقدر بـ300 دولار بينما الأخرى التي خفضت السعر تحقق ربحًا يقدر بـ 1200 دولار، وعندما تخفض كل منهما السعر معًا، فإن كلًّا منهما تحقق ربحًا يقدر بـ 750 دولارًا.

ولكن إذا مُنحتا فرصة للتواطؤ معًا، فما الإستراتيجية التي ستتبعها كل منهما؟ بالطبع ستتفقان على وضع سعر مرتفع للوقود؛ حتى تربح كل منهما 1000 دولار يوميًا، ولكن ما الذي ينبغي لكل محطة منهما أن تفعله في حالة عدم وجود فرصة لتتواطآ معًا؟ ستفكر كل منهما على هذا النحو: "إذا وضعت سعرًا مرتفعًا، فسأربح إما 1000 دولار وإما 300 دولار،

أما إذا وضعت سعرًا منخفضًا، فسأربح إما 1200 دولار وإما 750 دولارًا". ونظرًا إلى أن كلًّا منهما في مكان بعيد عن الأخرى، ولا توجد طريقة قانونية لتعرف أي منهما إستراتيجية تسعير الأخرى، فإن مسار العمل الأمثل الذي يمكن أن تتخذه كل منها، أو الإستراتيجية المهيمنة التي ستتبعها كل منهما، هو وضع سعر منخفض، حيث يمكن ضمان تحقيق ربح بما لا يقل عن 750 دولارًا، وربما يصل إلى 1200 دولار، بالضبط مثلما حدث في مثال معضلة السجينين، فعندما لم تمنح اللاعبين الفرصة للتواطؤ معًا، اتبع كل منهما الإستراتيجية التي لا تسفر بالضرورة عن تحقيق أكبر قدر من الأرباح.

وخلافًا للعبة معضلة السجينين التي تُلعب مرة واحدة، فإن الشركات ينافس بعضها بعضًا يومًا بعد يوم، ومنح الفرصة للعب "اللعبة" مرارًا وتكرارًا يتمخض عنه شيء يُسمى التواطؤ الضمني، وإذا اشتعلت المنافسة بين الشركات عملًا بمبدأ رد الصاع صاعين، فقد ينتهي بها الأمر بالوصول إلى المرحلة التي ترفع فيها كل شركة السعر، وتحقق أكبر قدر من الأرباح، ولكن كيف يحدث هذا الأمر؟

1.فلتفترض أن كلًّا من محطتي الوقود قد وضعت سعرًا مرتفعًا في اليوم الأول، وقد ربحت كل واحدة منهما 1000 دولار.

2.في اليوم التالي، تضع إحداهما سعرًا مرتفعًا، أما الأخرى فتراوغ وتضع سعرًا منخفضًا لتربح 1200 دولار.

3.وكما هو متوقع في اليوم التالي، ستنوي المحطة الأخرى التي وضعت سعرًا مرتفعًا أمس أن تقتص لنفسها، فتخفض أسعارها، فتربح كل منهما 750 دولارًا.

4.وفي نهاية المطاف، تدرك كل من محطتي الوقود أنهما إذا وضعتا معًا سعرًا مرتفعًا ولم تراوغ إحداهما الأخرى، فإن كلًّا منهما ستحقق أرباحًا أعلى على المدى الطويل، فقد تعلمتا أنهما إذا راوغتا، فإن الربح الإضافي في اليوم التالي لن يعوِّض ما سينجم عن المراوغة من انخفاض في الأرباح.

سلوكيات التسعير

المال، ثم المال، ثم المال

تخوض الشركات العديد من منافسات التسعير (والمنافسات غير المرتبطة بالأسعار) رغبةً في زيادة أرباحها، وترتبط سلوكيات التسعير التي تسلكها الشركات بنوع السوق التي تعمل فيها، سواء أكانت سوقًا يحتكرها قلة من المنتجين، أم سوقًا تحتكرها شركة واحدة.

التسعير واحتكار القلة

إن تلك العلاقة التي تربط الشركات فيما بينها، وتجعل قرارات بعضها متوقفة على قرارات بعضهما الآخر، تدفع شركات احتكار القلة إلى التصرف بطريقة إستراتيجية، حيث تشمل سلوكيات التسعير الإستراتيجية التي تحدث في سوق احتكار القلة: الزعامة السعرية، وشن حروب الأسعار، وعلاوة على سلوكيات التسعير هذه تخوض شركات احتكار القلة منافسة غير سعرية أيضًا، والهدف من هذه السلوكيات التي تتعلق بالسعر، وتلك التي لا تتعلق بالسعر، واحد، وهو أن تحقق شركات احتكار القلة أكبر قدر ممكن من الأرباح.

الزعامة السعرية

إن الزعامة السعرية هي أن تقوم شركة مهيمنة باتخاذ قرارات التسعير، ثم تتبعها بقية الشركات في السوق، وغالبًا ما يُعلن عن هذه القرارات قبل وقت طويل من دخول السعر الجديد في حيز التنفيذ، ويعد هذا شكلًا من أشكال التواطؤ الضمني، وعادة ما تحذو الشركات الصغرى حذو الشركات صاحبة الزعامة السعرية، وتمتثل لأسعارها، وتمنح الزعامة السعرية الشركات فرصة السيطرة على السعر، على أن يكون أعلى مما لو كانت الشركات تتنافس فيما بينها على السعر، وعادة ما تكون حال المستهلكين في ظل زعامة

التسعير أفضل مما لو كانت الشركات قد كوَّنت فيما بينها تكتلًا احتكاريًّا، ولكن حالهم في ظل الزعامة السعرية لا تكون أفضل من حالهم في ظل التنافس الشديد والمباشر بين الشركات.

حرب الأسعار

تحدث حروب الأسعار عندما تخرج الشركات على نموذج الزعامة السعرية، فتبدأ بتخفيض أسعار بعضها البعض، وعلى الرغم من أن هذا الأمر قد يبدو سيئًا، فإن حرب الأسعار غالبًا ما تكون في صالح المستهلكين؛ بسبب الأسعار التنافسية التي تتمخض عن هذه العملية. ولقد اتُّهمت بعض الشركات بتمويل حروب الأسعار، عن طريق رفع الأسعار في أحد جوانب السوق، من أجل تخفيض أسعارها في جانب آخر منها، وتظل حرب الأسعار قائمة إلى أن تعود الشركات مرة أخرى إلى التواطؤ الضمني، ومن ثم تعود إلى نموذج الزعامة السعرية.

تمييز المنتج

عندما تلتزم الشركات بنموذج عمل الزعامة السعرية، تتنافس على أساس تمييز المنتج بدلًا من السعر، إذ تحاول كل شركة انتزاع حصة السوق الخاصة بالأخرى عن طريق إبراز ما تتسم به منتجاتها من اختلافات ومزايا عن منتجات الشركات الأخرى، وكما هي الحال في سوق المنافسة الاحتكارية، فإن شركات احتكار القلة التي تخوض فيما بينها منافسات لا تتعلق بالسعر، تنفق مبالغ طائلة على الإعلانات، فعلى سبيل المثال لا تتنافس كبرى العلامات التجارية الأمريكية في صناعة المشروبات على السعر، ولكنها تعتمد بدلًا من ذلك على المنافسة غير السعرية، في شكل الإعلانات، من أجل أن تنتزع كل منها حصة سوقية من الأخرى.

التسعير والاحتكارات

على النقيض من المنافسة المثالية، يوجد الاحتكار الذي يوحي اسمه بأنه سوق يهيمن عليها بائع واحد. وفي الولايات المتحدة، لا يُسمح بوجود شركات الاحتكار بصفة عامة، وتبذل الجهات التنظيمية الحكومية في لجنة التجارة الفيدرالية كل ما في وسعها من أجل منع وجود مثل هذا النوع من الاحتكار، وسبب هذا المنع هو أن شركات الاحتكار المطلق تتسبب في مشكلة خطيرة لكل من المستهلكين والمنافسين المحتملين في السوق، وعلى الرغم من أن شركات الاحتكار غير مرغوب فيها، فإن هناك عدة أسباب وجيهة وراء وجود بعض هذه الشركات، وإليك الأسباب الرئيسية وراء وجود معظم شركات الاحتكار في الولايات المتحدة:

•وفورات الحجم

•الجغرافيا

•الحماية الحكومية

•الولاية الحكومية

زيادات الأسعار

يحدث الاحتكار عندما تقضي إحدى الشركات المنافسة على كل منافسيها، فمن خلال السيطرة على الموارد الأساسية، وعمليات الدمج، وربما من خلال مساعدة صغيرة من الحكومة، قد تجد الشركات التي كانت منافسة يومًا ما نفسها في موقف تُحسد عليه، وهو أنها صارت شركات محتكرة، ويتمثل سلوك التسعير المعتاد لشركات الاحتكار في رفع الأسعار إلى أعلى حد ممكن.

ولعل الاتحاد الاحتكاري المتمثل في شركة ستاندرد أويل تراست التي أسسها "جون دي. روكفلر" هو الاحتكار الأبرز في الولايات المتحدة، فمن خلال السيطرة على الموارد، وشراء الشركات المنافسة، والتمتع بالنفوذ السياسي، سيطرت شركة ستاندرد أويل، وهي في أوج

قوتها، على جميع إنتاج النفط في الولايات المتحدة، ولقد كان هذا الأمر رائعًا بالنسبة إلى "روكفلر"؛ إذ جعله هذا الأمر أغنى رجل في العالم حينها، ولكن بالنسبة إلى المستهلكين والمنافسين المحتملين، فقد أدى الاتحاد الاحتكاري لشركة ستاندرد أويل إلى ارتفاع الأسعار، وعدم كفاءة الإنتاج، وظهور الكثير من المعوقات الكبيرة أمام الشركات الجديدة التي ترغب في دخول السوق، وانتهى الأمر بتفكيك شركة ستاندرد أويل بموجب قانون شيرمان لمكافحة الاحتكار، ومنذ ذلك الحين، تضطلع الحكومة بدور نشط في منع حدوث المزيد من الاحتكارات.

التمييز السعري

نظرًا إلى افتقار شركات الاحتكار إلى المنافسة، فإنها تلجأ إلى ممارسة التمييز السعري؛ لتصعِّب على الشركات الأخرى القيام بأية أعمال تجارية، والتمييز السعري هو القدرة على تقديم السلعة أو الخدمة نفسها بأسعار مختلفة، إلى مختلف العملاء، وعلى سبيل المثال يمكن لشركة سكك حديدية احتكارية أن تقدم أسعارًا مختلفة إلى عملاء مختلفين من أجل نقل الكمية نفسها من البضاعة، واليوم صار التمييز السعري غير قانوني في أغلب الحالات بفضل قانون كلايتون لمكافحة الاحتكار.

وهناك بعض أنواع التمييز السعري التي لا تزال قائمة؛ حيث تُعد من الأنواع المقبولة.

ولعلك تكون قد استفدت من التمييز السعري في آخر مرة ذهبت فيها إلى دار عرض، أو سافرت فيها على متن طائرة، فعادة ما تُقدم العروض المخفضة في دور العرض إلى كبار السن، والطلاب، والعسكريين، وغالبًا ما يدفع المسافرون بغرض العمل أسعارًا مختلفة تمامًا عما يدفعه المسافرون بغرض قضاء العطلة لتذاكر الرحلة نفسها، على الرغم من أن كلًّا منهما يسافر على متن الدرجة الاقتصادية، فكيف تنجو شركات خطوط الطيران بفعلتها هذه؟ يمكن تبرير هذا الأمر بأن كلًّا من المسافرين بغرض العمل والمسافرين بغرض قضاء العطلة لديهم مرونة طلب مختلفة على تذاكر الطيران، فالمسافرون بغرض قضاء العطلة لديهم مرونة في طلب التذاكر؛ لأنهم قادرون على حجز التذاكر قبل موعد السفر بأشهر،

وغالبًا ما يكونون على استعداد لشراء تذاكر غير قابلة للاسترداد، أما المسافرون بغرض العمل، فيكون طلبهم أقل مرونة كثيرًا، ومن ثم يكون لديهم استعداد لدفع سعر أعلى للانتفاع بميزتي التذاكر القابلة للاسترداد، وإمكانية حجزها قبل السفر بوقت قصير، ومن خلال السماح لشركات خطوط الطيران بأن تضع أسعارًا مختلفة للتذكرة نفسها، تصبح قادرة على توزيع التذاكر بشكل أفضل بين أولئك الذين يحتاجون إلى تذكرة، وأولئك الذين يرغبون في تذكرة.

الاحتكار: الجيد والسيئ والشنيع

ليست مجرد طاولة لعب

لا يكون الاحتكار أمرًا سيئًا على الدوام، كما أنه لا يكون أمرًا جيدًا على الدوام، ففي بعض الأحيان يكون الاحتكار شنيعًا بكل ما تحمله الكلمة من معنى، إلا إذا كنت بالطبع صاحب هذا الاحتكار، وتفخر به. وقد يُسمح بوجود الاحتكار لسبب وجيه، وعلى الرغم من وجاهة هذا السبب، فإن الاحتكار تصحبه بعض الآثار السلبية، ولقد أوضح لنا التاريخ أن الاحتكارات إذا تركت هكذا دون رقابة، فقد تضر بالاقتصاد.

الاحتكار الجيد

يأتي الاحتكار الجيد في عدة أشكال اعتمادًا على نوع المنتج الذي ينتج (سلعة/ شيء/ خدمة).

الاحتكار الطبيعي

النوع الأول من الاحتكار، هو الاحتكار الطبيعي، فعندما ينخفض متوسط تكلفة الإنتاج مع زيادة نمو المصنع بصورة أكبر، تتولد وفورات الحجم، ويحدث الاحتكار الطبيعي عندما تشجع وفورات الحجم منتِجًا واحدًا على الإنتاج، ومن الأمثلة الشائعة على الاحتكار الطبيعي مرافق الكهرباء المحلية، فميزة محطات توليد الكهرباء التي تتبنى الاحتكار الطبيعي أنه كلما زاد حجم محطة توليد الكهرباء، انخفضت تكلفة كل كيلووات/ساعة من الكهرباء، ولعلك تمتلك مولدًا كهربائيًّا صغيرًا، فتخيَّل تكلفة تشغيل المولد أو العديد من المولدات الصغيرة لتلبية احتياجات منزلك من الكهرباء، والآن تخيَّل تكلفة تلبية احتياجات كل منزل من الكهرباء تعيش فيه أسرة كاملة في إحدى المدن، من خلال تشغيل العديد من

المولدات المتنقلة، فستكون التكلفة الثابتة الكلية للمولدات اللازمة في المجتمع مرتفعة للغاية، كما ستكون التكلفة المتغيرة لمولدات الغاز أو الديزل فلكية.

قارن بين هذا الوضع والوضع القائم في مدينتك، فبدلًا من استخدام العديد من المولدات المتنقلة، تستطيع محطات توليد الكهرباء التي تعمل بالفحم أن تولد كهرباء وتلبي احتياجات مدينة كاملة، وبأقل تكلفة كلية ممكنة، وتذكَّر أن قطاع خدمات المرافق قطاع احتكاري، فما الذي يمنع هذا القطاع من وضع سعر احتكاري للكهرباء؟ تنظم الحكومة أسعار الكهرباء التي يقدر قطاع خدمات المرافق على وضعها لعملائه، ومن خلال هذا التحكم في الأسعار تشجع الحكومة الإنتاج منخفض التكلفة، مع السماح لقطاع خدمات المرافق بتجربة ربح محاسبي على الإنتاج.

الاحتكار التكنولوجي

الاحتكار التكنولوجي هو نوع آخر من أنواع الاحتكار التي تتلقى التشجيع، فعندما تبتكر إحدى الشركات منتجًا جديدًا، أو عملية جديدة، وتحصل على حماية براءة الاختراع، فإن هذه الشركة تصبح شركة تكنولوجية محتكرة لهذا المنتج عينه، ووفقًا لمكتب تسجيل براءات الاختراع والعلامات التجارية الأمريكي، فإن حماية براءة الاختراع تستمر مدة عشرين عامًا من تاريخ التقدم بطلب الحصول عليها، وخلال تلك الفترة لا يُسمح لأية شركة أخرى بتطوير هذه التكنولوجيا، أو استيرادها من الخارج، ويُسمح لصاحب براءة الاختراع بأن يطور هذه التكنولوجيا، أو يبيع حق تطويرها لشركة أخرى، ما يمكنها من احتكار هذه التكنولوجيا قانونًا.

وخلال فترة حماية براءة الاختراع، يمكن لصاحب براءة الاختراع بوصفه محتكرًا وضع سعر احتكاري، وتحقيق أرباح اقتصادية، ولكن إذا كانت الأسعار الاحتكارية أعلى من الأسعار التنافسية، فما السبب وراء تشجيعها؟ ذلك أن حماية براءة الاختراع تشجع على الابتكار، والاختراع، والبحث والتطوير، ودون هذه الحماية سيقل الحافز لدى الشركات على استثمار مليارات الدولارات في مجال البحث، مع العلم بأن الشركات المنافسة

سيمكنها تحقيق الأرباح دون الشروع في أية استثمارات بمجرد تقليد من المنتج، وبفضل حماية براءة الاختراع، والقدرة على تحقيق أرباح احتكارية، تقوم شركات الأدوية الأمريكية والأوروبية بتطوير العديد من الأدوية التي تساعد على إنقاذ حياة الكثير من الناس، فدون هذه الحماية سيقل ما يحفز القائمين على صناعة الأدوية على مواصلة البحث.

الاحتكار السيئ

قد تقرر الحكومة في بعض الأحيان دخول السوق بغرض توفير إحدى السلع أو الخدمات، ولعل هيئة البريد في الولايات المتحدة خير مثال على الاحتكار الحكومي.

احتكار هيئة البريد في الولايات المتحدة

لعلك تتساءل عن سبب اعتبار هيئة البريد في الولايات المتحدة محتكَرة، على الرغم من وجود شركات أخرى للبريد والشحن، فماذا عن شركة يو بي إس، وشركة فيديكس؟ ذلك أنه لا يُسمح لأية شركة بتوصيل "خطاب" مكتوب على ورق وتسليمه في ظرف ورقي، سوى لهيئة البريد الأمريكية، فعمل شركتي يو بي إس وفيديكس يقتصر على توصيل الطرود، وإن كان هذا الطرد عبارة عن خطاب مكتوب على ورق ويُسلَّم في ظرف من الورق المقوَّى المسطح.

وتعد معظم إدارات ووكالات السلطة التنفيذية من أمثلة الاحتكار الحكومي، فعلى الرغم من أن الكثير مما تضطلع به الحكومة، وتقدمه، يمكن أن يضطلع به القطاع الخاص ويقدمه، لكن الحكومة تعده من وظائفها ومهماتها للعديد من الأسباب.

وتستند الحجج المؤيدة للاحتكارات الحكومية، والحجج المعارضة لها بصورة رئيسية، إلى أسس فلسفية، إذ يعارض الكثير من المحافظين والليبراليين قيام الحكومة بتأدية وظائف مؤسسات القطاع الخاص، بدعوى أن الحكومة مسرفة، وتفتقر إلى الكفاءة، وعلى الجانب

الآخر يميل أصحاب وجهات النظر الأكثر شعبوية إلى أن هناك حاجة إلى قيام الحكومة بتأدية وظائف مؤسسات القطاع الخاص، بدعوى أن الحكومة أقل إسرافًا، وأكثر كفاءة، فانظر ماذا ترى.

الاحتكار الشنيع

أما الاحتكار الشنيع فهو الاحتكار المحض غير المنظم، بأن تكون إحدى الشركات هي المزود الوحيد لإحدى السلع أو الخدمات، وبذلك تكون قادرة على منع المنافسة، ومن ثم يمكنها تحديد أي سعر ترغب في أن يدفعه المستهلك، وهذا هو أخطر أنواع الاحتكار على المجتمع، وعلى الرغم من مقولة: "إن الغنائم حق المنتصر"، فلا بد من أن تخضع تلك الشركات التي كانت يومًا ما متنافسة، وصارت شركات محتكرة، إلى اللوائح التنظيمية، وإلا يتم تفكيك كل شركة منها إلى عدة شركات متنافسة، إذ تفيد المنافسة المجتمع بتوفير مجموعة متنوعة من السلع والخدمات بأسعار تنافسية، تعكس تكاليف الإنتاج الحقيقية، أما الاحتكار المحض فإنه يُحدِث في المجتمع حالة مناقضة تمامًا، فهو عبارة عن عرض سلعة واحدة فقط بسعر لا يعكس التكلفة الحقيقية لإنتاجها على الإطلاق.

ويمثل احتكار شركة دي بيرس للماس مثالًا نموذجيًا للاحتكار الشنيع، حيث كانت شركة دي بيرس في أوج قوتها، تتحكم في صناعة الألماس تحكمًا كاملًا، فمن خلال السيطرة على الموارد، وإجبار تجار الجملة والصاغة على الإذعان لطلباتها، خلقت شركة دي بيرس انطباعًا كاذبًا بالندرة والقيمة في سوق الألماس؛ الأمر الذي مكَّنها من تحقيق أرباح اقتصادية طيلة أكثر من 100 عام. والآن قبل أن تبيع الألماس الخاص بك، وأنت تشعر بالغضب، ينبغي لك أن تتذكر أنك لم تكن مجبرًا على شرائه، فلقد اشتريت الألماس؛ لأن الفائدة تفوق التكلفة، فالمشكلة بالنسبة إليك بوصفك مشتريًا أنك لم تكن على علم بمقدار ما تمثله أرباح شركة دي بيرس من إجمالي التكلفة.

الحكومة داخل السوق: الأسقف السعرية والحدود الدنيا للأسعار

لكنها كانت تنوي خيرًا

من حين إلى آخر، يطلب الناس من الحكومة التدخل، وتصحيح ما يرون أنها أخطاء في السوق، وغالبًا ما يفضي ذلك إلى نتائج غير متوقعة، فدون التفكير في كيف يمكن للناس أن يستجيبوا لما حولهم من محفزات، قد تحيد السياسات حسنة النية عن الصواب، ونظرًا إلى أن الناس لن يتوقفوا عن التصرف كما يتصرف الناس عادةً، فيجب على الحكومات أن تنظر إذا كانت إجراءاتها تولِّد محفزات تؤدي إلى نتائج عكسية، وأضف إلى ذلك الفترات التي تفشل فيها السوق في توفير السلع، أو تحديد التكاليف على نحو صحيح، وهذا يدعو الحكومة إلى التدخل من أجل توفير محفزات، أو إعادة توجيه المحفزات بطريقة تجعل السوق تعمل على نحو أفضل، وتستعين الحكومة على هذا الأمر بطريقتين، وهما: الأسقف السعرية، والحد الأدنى للسعر.

الأسقف السعرية

في بداية السبعينيات من القرن العشرين، كانت الولايات المتحدة تواجه ارتفاعًا مستمرًّا في أسعار المواد الغذائية؛ ما جعل الناس يستصرخون الحكومة للتدخل، ووقف هذه الزيادات، وبدلًا من البحث عن مصدر المشكلة، وفعل شيء حيال ذلك، سعت الحكومة إلى علاج الأعراض، حيث وضعت إدارة الرئيس "نيكسون" ضوابط سعرية في محاولة للتخفيف من معاناة الأسر، وكان أحد هذه الضوابط السعرية هو وضع سقف سعري للمواد الغذائية، فلا يمكن لتجار التجزئة أن يضعوا سعرًا أعلى من السقف السعري الذي فرضته الحكومة.

والسقف السعري هو الحد الأقصى القانوني لسعر السلعة، أو الخدمة، أو المورد، وفي ذلك الوقت كانت النظرية المتبعة تتمثل في أنه إذا فرضت الحكومة سقفًا سعريًّا للمواد الغذائية، فستتوقف زيادة الأسعار، وسيحصل الجميع على الطعام الذي يرغبون فيه بالسعر الذي يريدونه، وبالطبع هذا مع افتراض أن الناس يتخلون عن التصرف كما يتصرف البشر عادةً. تذكر أن الأسعار هي نتاج التوازن بين العرض والطلب، وتذكر كذلك أن الطبيعة البشرية هي التي تشكل هاتين القوتين.

يقول قانون الطلب الذي يحكم سلوك المستهلك: إنه كلما انخفضت الأسعار، ازداد إقبال المستهلكين على الشراء، وكلما ارتفعت الأسعار، ازداد عزوفهم عن الشراء. أما قانون العرض الذي يحكم سلوك المنتِج، فيقول إنه كلما ارتفعت الأسعار، ازداد حافز الإنتاج لدى المنتِج، وكلما انخفضت الأسعار، قلَّ حافز الإنتاج لديه.

ما التأثير الذي يحدثه السقف السعري في سوق المواد الغذائية؟ انظر إلى المحفزات، فالسقف السعري يشجع المستهلكين على الشراء، لكنه يثبِّط من عزيمة المنتجين، ويثنيهم عن الإنتاج، فلتفترض أن رطل اللحم حاليًّا يُباع بـ5 دولارات، وأن المستهلكين يشعرون بأن هذا السعر مرتفع للغاية، ومن ثم يطالبون الحكومة بوضع سقف سعري عند 3 دولارات للرطل، وأن كلًّا من النواب وأعضاء مجلس الشيوخ والرؤساء يرغبون في أن ينتخبهم الناس مرة أخرى في الانتخابات المقبلة؛ لذلك يلبون مطالب المستهلكين، ويضعون السقف السعري، فالسعر المفروض بـ 3 دولارات يحفز المستهلكين بأن يشتروا المزيد، بينما يحفز المنتجين بأن يقللوا من حجم إنتاجهم، فيؤدي السقف السعري إلى نقص ذلك النوع من اللحم الذي يباع الرطل منه بـ 3 دولارات، وبهذا السعر يصبح الطلب على اللحم أكبر من المعروض منه، فقد حصل المستهلكون على سقف سعري بـ 3 دولارات، لكن الكثير منهم لم يحصل على اللحم نفسه؛ لأنه غير متوافر.

لم تعد الضوابط السعرية غير فعّالة؟

تعد الضوابط السعرية غير فعالة لأكثر من سبب، وأحد هذه الأسباب الجدير بالنظر، هو أن الضوابط السعرية تزيد الحاجة إلى المراقبة والتنفيذ، وهذا يعني زيادة البيروقراطية الحكومية التي تكون مكلفة للغاية، وزيادة الإنفاق الحكومي تعني مزيدًا من الضرائب، أو مزيدًا من الاقتراض.

وفي النهاية تخلت أمريكا عن الضوابط السعرية، لكن الأمر استغرق عقدًا كاملًا من أجل السيطرة على التضخم الأساسي، فحتى الآن ما زلت تسمع الناس يطالبون الحكومة بوضع سقف لأسعار السلع المختلفة، وفي أواخر عام 2007 طالب الناس بوضع حدود لأسعار البنزين. ولا يزال الناس يتصرفون كما يتصرفون عادةً، فما زالوا يرغبون في خفض الأسعار، وحري بالحكومة والمستهلكين أن يتعلموا من أخطاء الماضي، وأن يدركوا أن محاولة السيطرة على السوق تفضي إلى عواقب وخيمة غير مقصودة.

الحدود الدنيا للأسعار

لا يقتصر تجاهل أساسيات العرض والطلب على المستهلكين وحدهم، فقد يطالب المنتجون في بعض الأحيان بوضع حدود دنيا للأسعار، والحد الأدنى للسعر هو أقل حد قانوني مسموح به من سعر السلعة، أو الخدمة، أو المورد، ولعل الحد الأدنى للأجور هو المثال الأشهر للحد الأدنى للأسعار، وفي أسواق الموارد مثل سوق العمالة، فالأسر تعرض، والشركات تطلب، وغالبًا ما يتعرض السياسيون الذين يمثلون مناطق تكثر فيها العمالة غير الماهرة إلى الضغط من قبل الناخبين من أجل رفع الحد الأدنى للأجور، إذ يُعتقد أن رفع الحد الأدنى للأجور له ما يسوغه؛ لأن أرباب العمل سيدفعون أجورًا أعلى، مع الإبقاء على عدد العمال كما هو، ومع ذلك لن ينجح هذا الأمر إلا مع افتراض أن الناس لا يتصرفون كما يتصرفون عادةً.

ولنفترض على سبيل المثال أن مجلس مدينة إحدى المدن الكبرى رفع الحد الأدنى للأجور، تحت ضغط من الناخبين، من الحد الأدنى الفيدرالي إلى حد أدنى خاص بسكان المدينة

يُقدر بـ 10 دولارات في الساعة، ولنفترض كذلك أن أجر التوازن في منطقة وسط المدينة ذات الدخل المنخفض كان في الأصل 8 دولارات في الساعة، وفي ضواحيها 11 دولارًا في الساعة، فما الذي سيحدث في منطقة وسط المدينة، وما الذي سيحدث في الضواحي؟ في منطقة وسط المدينة سيرغب المنتجون (العمال) في تقديم خدماتهم، وهو العمل، مقابل السعر الأعلى، ولكن سيرغب عدد أقل من المستهلكين (أرباب العمل) في توظيف العمالة بهذا السعر الأعلى، وينتج عن ذلك فائض في العمالة، وهو ما يُعرف بمصطلح البطالة. أما في الضواحي، فلا يكون لرفع الحد الأدنى للأجور أي تأثير يُذكر؛ لأن أجر التوازن فيها كان في الأصل 11 دولارًا. وفي النهاية، فإن هذه السياسة التي كانت تهدف إلى مساعدة الفقراء لم تساعد سوى أولئك الذين بقوا في مناصبهم، ولكنها أدت إلى زيادة معدلات البطالة بين أولئك الذين سُرحوا من عملهم، وأولئك الذين دخلوا في سوق العمل بحثًا عن العمل بـ 10 دولارات في الساعة ولم يجدوا من يوظفهم.

والمفارقة المثيرة للاهتمام بدرجة كبيرة أن معظم أولئك الذين يؤيدون زيادة الحد الأدنى للأجور غالبًا ما يكونون هم الأشخاص الأكثر تضررًا من هذه الزيادة، والسياسيون يعرفون هذا الأمر الآن وسيمررون، في الغالب، مستقبلًا، هذه الزيادات في الحد الأدنى للأجور، حيث يظل أقل من متوسط أجر التوازن للعمالة غير الماهرة، فعلى سبيل المثال إذا كان متوسط أجور التوازن في السوق للعمالة غير الماهرة هو 8 دولارات في الساعة، فإن السياسيين سيرفعون الحد الأدنى للأجور بكل سرور من 6 دولارات إلى 7.5 دولار، عالمين بأن التأثير الاقتصادي لهذا الإجراء سيكون ضئيلًا جدًّا، ومع ذلك سيظل بإمكانهم التفاخر بـ"رفع" الحد الأدنى للأجور.

الحكومة داخل السوق: الضرائب والإعانات قناعتا الحياة الوحيدتان

إن للحكومة قوة تحسدها عليها الشركات، ألا وهي القدرة على إجبار الآخرين على الدفع، وهو ما يعرف بفرض الضرائب، والإعانة هي نقيض الضريبة، وهي عبارة عن مبلغ مالي تمنحه الحكومة صناعة ما، أو شركة ما، دعمًا لها، والحكومة لا تستعين بالضرائب والإعانات على زيادة الإيرادات أو إعادة توزيع الدخل فقط، بل تستعين بهما على تشكيل محفزات الناس، وتغيير السوق.

كيف تحدد الضرائب شكل الأسواق؟

إن جميع الحكومات الفعالة قادرة على فرض الضرائب، ويمكن استخدام الضرائب أداةً لسياسة الاقتصاد الجزئي، فإذا أرادت إحدى الحكومات مثلًا أن تقلل إنتاج سلعة معينة، فبإمكانها فرض ضريبة على المنتج، ومن ثم ترتفع تكلفة الإنتاج على المنتِج، ومن ثم يقل المعروض من تلك السلعة في السوق. قبل الحرب الأهلية الأمريكية كان هناك الآلاف من أشكال العملة المختلفة المتداولة، إذ لم تكن هناك عملة وطنية موحدة، فأعطت الحرب دفعة قوية لإصدار عملة وطنية موحدة، ومن أجل ضمان نجاح العملة الجديدة الخضراء، فرض الكونجرس ضرائب على جميع أشكال العملات الأخرى، وهو الأمر الذي أدى إلى إبعادها من السوق، فكيف ذلك؟ هل ستصدر دولارًا إذا كانت تكلفة إصداره 1.5 دولار؟!

وبإمكان الحكومة أن تستخدم فرض الضرائب من أجل زيادة الإيرادات دون نية لخفض الإنتاج، فعلى سبيل المثال، تؤدي ضرائب الكماليات المفروضة على السلع والخدمات إلى زيادة الإيرادات دون أن تؤثر بالضرورة في السوق، فإذا هممت بشراء سيارة باهظة الثمن،

فسواء أنفقت 500000 دولار أم أنفقت 501000 دولار، فإن ذلك لن يُحدث فرقًا كبيرًا في قرار شرائك.

ويهدف ما يسمى بضرائب "الخطايا" (وهي ضرائب على منتجات غير أساسية، ولكنها مضرة، مثل المشروبات الكحولية والسجائر) إلى زيادة الإيرادات ولكنها تهدف أيضًا إلى تقليل استهلاك هذه المنتجات التي تُعدها الحكومة منتجات غير مرغوب فيها (رغم أنها غير محظورة قانونًا)، وقد تؤدي زيادة الضرائب على مثل هذه المنتجات إلى توليد أسواق سوداء لها (وسنناقش هذا الموضوع بمزيد من التفصيل في موضع لاحق من هذا الكتاب!).

كيف تحدد الإعانات شكل الأسواق؟

تستعين الحكومة بالإعانات لتشجيع إنتاج سلع معينة، أو خدمات معينة، فالإعانات تؤدي إلى زيادة المعروض من السلع أو الخدمات، وانخفاض أسعارها، فعلى سبيل المثال تقدم الحكومة دعمًا للعديد من المزارعين وأصحاب مزارع الماشية، فهذا الدعم المقدم إلى المنتجات الزراعية يضمن وجود فائض من المواد الغذائية دائمًا، ويمنح الصادرات الزراعية الأمريكية ميزة سعرية، وفي بعض الأحيان يتلقى مالكو الأراضي الزراعية هذه الإعانات لحثهم على **عدم** الإنتاج، حتى يؤدي ذلك إلى انخفاض مفتعل للمنتجات الزراعية، وتظل أسعارها مرتفعة (وهذا الأمر من مصلحة المزارعين، لكنه لا يصب في مصلحة المستهلكين)، ويزعم معارضو الإعانات الزراعية أنها تنشئ حالة من انعدام الكفاءة، وتسيء تخصيص الموارد المحدودة.

الإعانات تعترض سبيل المنافسة

تعتمد العديد من الدول الفقيرة على الزراعة مصدرًا رئيسيًا للتصدير، وإحدى نقاط الخلاف في مفاوضات منظمة التجارة العالمية تتمثل في أن الدول الصناعية تريد من الدول الفقيرة أن تنفتح على التجارة الحرة، ومع ذلك، فإن الدول الصناعية تمانع في وقف تقديم الإعانات الزراعية، لأن هذه الإعانات تصعِّب على الدول الفقيرة أمر المنافسة.

وعلى الرغم من الإعانات الضخمة التي تدعم الحكومة بها الزراعة، فإنها لم تستأثر بها كلها، فعلى سبيل المثال تستعين بعض الحكومات بإعانات الصادرات لمساعدة الأسواق المحلية على التنافس دوليًا، كما تشجع إعانات إعادة الإعمار المنتِجين على جعل مقراتهم في مناطق جغرافية معينة.

وهناك بعض الإعانات الحكومية التي تكون غير مباشرة (مثل الإعفاء الضريبي، أو ضمان قرض منخفض الفائدة)، لكنها ما زالت تستخدم في تنفيذ السياسات الاقتصادية، والتأثير في السوق. (إن الإعانات الضريبية أحد أسباب كون ضريبة الدخل معقدة جدًا).

إعانات قروض الدراسة الجامعية

يزعم بعض الاقتصاديين أن القروض والمنح المدعمة، المقدمة إلى طلاب الجامعات لا تحل المشكلة، بل تسهم في جزء منها، فنظام المساعدات المالية - مع أنه حسن النية - يؤدي إلى زيادة الطلب على الجامعات، وكما تعرف، فإن زيادة الطلب تفضي إلى ارتفاع الأسعار.

وهناك إعانات أخرى تُوجه إلى المستهلكين لا المنتجين (مثل إعانة الإيجار التي تقدم إلى محدود الدخل)، وغالبًا ما تهدف إعانات المستهلكين إلى حماية الفئات المحرومة، لا التأثير في العرض والطلب، ولكن مثل هذه الإعانات في حد ذاتها تؤثر في السوق.

إعانات المستهلكين والسوق السوداء

تسمح الأسواق السوداء بإجراء التعاملات التجارية غير القانونية، وحتى الإعانات الغذائية التي تقدم إلى الأسر الفقيرة تخضع لأنشطة السوق السوداء، فبعض الذين يتلقون المساعدات الغذائية سيبيعون، عن طيب خاطر، مساعدات غذائية بقيمة دولارين مقابل دولار واحد نقدًا، وهم يستفيدون من هذا الأمر لأنه يمنحهم حرية شراء ما يرغبون فيه، والمشتري يستفيد من خلال شراء هذه السلع الغذائية بنصف سعرها، والمشكلة في هذا النظام أنه غير فعال، وغير ذي جدوى لمن يتلقون هذه المساعدات. إن دافع الضرائب يربح

تحت نظام الدفع النقدي؛ لأنه يكون قادرًا على تقديم قيمة الخدمة نفسها بتكلفة قليلة، كما أن متلقي المساعدات الغذائية يربح؛ لأنه يقدر على شراء السلع الغذائية دون أن تلحق به وصمة الاضطرار إلى الدفع باستخدام قسائم هذه المساعدات الغذائية، كما يمكنه شراء أشياء أخرى لها قيمة أكبر بالنسبة إليه إذا اختار ذلك.

والحجة الواضحة التي تُساق ضد مثل هذا النظام، هي أن البعض ربما لا يشتري طعامًا بهذه المساعدات الغذائية، بل يشتري بدلًا من ذلك المشروبات الكحولية، والسجائر، وربما المواد المخدرة المحظورة. ولتتأمل هذا المثال: لنفترض أن أحد الأشخاص الذين يتلقون مساعدات غذائية يدمن التدخين، فهو يحصل على قسائم مساعدات غذائية بـ 100 دولار، وعلى الفور يبيعها في السوق السوداء بـ 50 دولارًا حتى يتمكن من شراء السجائر بهذا المبلغ، وفي النهاية تصبح لديه 50 دولارًا من السجائر لا الطعام، لكن لو افترضنا أن هذا الشخص يتلقى المساعدات الغذائية على هيئة 100 دولار نقدًا، فيشتري سجائره بـ 50 دولارًا، ومن ثم يتبقى معه 50 دولارًا للطعام، ففي هذه الحالة يكون في وضع أفضل، وكذلك دافع الضرائب يكون في وضع أفضل، بالإضافة إلى أن نظام الدفع النقدي يقضي على السوق السوداء، وتكلفة إدارته أقل كثيرًا.

إخفاقات السوق

اقترب وخذ جولة مجانية

في بعض الأحيان تفشل السوق في توفير السلع، أو الخدمات الضرورية، أو تفشل في تحديد التكاليف على النحو الصحيح، ويطلق الاقتصاديون على هذا الأمر إخفاق السوق، وتتمتع الحكومة بالقدرة على التدخل، والتعامل مع هذه الإخفاقات السوقية بطرق شتى.

السلع العامة

في بعض الأحيان تعجز السوق عن توفير السلعة أو الخدمة التي يريدها الناس، فإذا كانت السلعة غير تنافسية وغير قابلة للاستبعاد، فربما لا توفرها السوق الحرة.

•تكون السلعة أو الخدمة غير تنافسية عندما لا يقلل استهلاك شخص ما للسلعة أو الخدمة من استهلاك الآخرين لهذه السلعة أو الخدمة، فعندما تذهب إلى السينما مثلًا، لا يحد وجود شخص آخر معك في دار العرض من قدرتك على استهلاك الخدمة، إلا إذا كان برفقته رضيع يصرخ بالطبع. أما مثال السلعة التنافسية فهو قالب الحلوى، فإذا أكلت قالب حلوى، فلن يستطيع مستهلك آخر أن يأكله.

•تكون السلعة غير قابلة للاستبعاد إذا كان المنتِج لا يستطيع حجبها عن أولئك الذين لا يرغبون في دفع مقابلها، والطرق السريعة العامة مثال للسلعة غير التنافسية وغير القابلة للاستبعاد، (ودار السينما مثال جيد للسلعة غير التنافسية، ولكنها قابلة للاستبعاد). ولا تملك الشركات الخاصة حافزًا كبيرًا لإنشاء طريق سريع عام على نفقتها الخاصة، ومن ثم يقع على عاتق الحكومة أمر توفير هذه الأنواع من السلع.

الآثار الخارجية الإيجابية

قد يحقق إنتاج سلعة أو خدمة ما في بعض الأحيان فائدة غير مباشرة أو غير مقصودة لطرف ثالث غير المنتج أو المستهلك، وهذه الفائدة غير المباشرة تسمى الأثر الخارجي الإيجابي. ولتفترض أنك تعيش في حي سكني أمريكي عادي، فإذا قام جيرانك بتحسين المظهر الجمالي لمنازلهم، وأعادوا تصميمها بطريقة زادت من قيمتها بشكل كبير، فإنك ستستفيد أيضًا، فستزداد قيمة منزلك كذلك، ولكن دون أن تدفع شيئًا مقابل ذلك. وكذلك الأمر مع لقاحات الإنفلونزا التي ينتج عنها أثر خارجي إيجابي، فإذا كنت قلقًا بشأن الإصابة بالإنفلونزا، فستذهب إلى طبيبك، وتدفع إليه من أجل الحصول على لقاح الإنفلونزا، ومن ثم فإن قرارك بالحصول على لقاح الإنفلونزا يحقق فائدة غير مباشرة لمن حولك من الناس، فهذه المناعة التي حصلت عليها من اللقاح تقلل فرص إصابة من حولك بالإنفلونزا، وذلك دون أن يدفع أحد منهم مقابل ذلك، ويطلق الاقتصاديون على هذه الفئة من الناس مصطلح الراكبين بالمجان.

عندما يترتب على إنتاج السلعة، أو الخدمة أثر خارجي إيجابي، لا يستكفي منها أحد أبدًا، وقد تختار الحكومة، من أجل زيادة السلع أو الخدمات المرغوبة فيها، دعم إنتاجها، ولهذا السبب تدعم الحكومة المدارس العامة، فعلى الرغم من وجود مدارس خاصة، فإنها غير كافية لتعليم المواطنين كافة، وبما أن وجود المواطنين المتعلمين ينتج عنه أثر خارجي إيجابي، فإن الحكومة تجعل التعليم مدعومًا لجميع الأطفال، فالشركات في الولايات المتحدة غير مجبرة على تعليم عمالها قراءة دليل الموظفين، أو حل المسائل الرياضية.

الآثار الخارجية السلبية

تحدث الآثار الخارجية السلبية عندما يحمِّل إنتاج سلعة أو خدمة ما المجتمع تكاليف غير مباشرة، ويعد التلوث خير مثال على الأثر الخارجي السلبي لعملية الإنتاج، فإن مصانع الأحذية على سبيل المثال لا تنتج أحذية فقط، بل تنتج تلوثًا هوائيًّا من خلال العوادم التي

يطلقها المصنع إلى الخارج، وعندما تبيع إحدى الشركات الأحذية لعملائها، لا تُضاف تكلفة التلوث إلى سعر الحذاء، فالأشخاص الذين يعيشون على مقربة من المصنع يتحملون جزءًا من تكلفة الإنتاج في صورة التلوث، ولكنهم لا يحصلون على أي مال مقابل هذه الأحذية التي ينتجها المصنع، وعندما يترتب على إنتاج سلعة أو خدمة أثر خارجي سلبي، فإنه يكون هناك مقدار أكبر من اللازم من هذه السلعة، وفي هذه الحالة يمكن للحكومة فرض ضرائب على المنتِج من أجل تقليل حجم ما ينتجه من أحذية، التي تؤدي إلى تلوث.

الأسواق السوداء

على الرغم من الجهود الكبيرة التي تبذلها الحكومات، فإن أية محاولة لأية حكومة، في أي زمان ومكان، للتحكم في الأسعار والتدخل بين قوى العرض والطلب، ستؤدي إلى نمو السوق السوداء (التجارة غير القانونية) بكل تأكيد، إذ تنمو الأسواق عندما يكون هناك عرض وطلب على المنتج، بغض النظر عن ماهية هذا المنتج، فإذا كان هناك من يصنعه، ومن يريد شراءه، فقد أصبحت له سوق، وأضف إلى ذلك أنه إذا أدى تدخل الحكومة إلى وجود فائض أو عجز، سوف يتدخل بعض الأفراد المغامرين ويوفرون وسيلة للالتفاف على الحكومة، وموازنة السوق.

تعطيل الأسقف السعرية

عندما تضع الحكومة حدًّا أقصى للسعر، فإن ذلك يؤدي إلى نقص السلعة أو الخدمة، وهذا النقص تعالجه السوق، ففي مدينة نيويورك، لا يزال نظام ضوابط الإيجار الذي يعود تاريخه إلى الحرب العالمية الثانية قائمًا؛ لذلك من الممكن استئجار شقق مميزة جدًّا بأسعار زهيدة للغاية، ولكن هذه الأسعار المنخفضة ستجعل المتاح من هذه الشقق قليلًا للغاية، فقد يكون الأشخاص ذوو الدخل المرتفع على استعداد لاستئجار بعض هذه الشقق، لكنهم لا يمكنهم القيام بذلك بشكل قانوني، وقد استجابت السوق لهذا الأمر، من خلال التأجير من الباطن في السوق السوداء؛ الأمر الذي سيجعل المستأجر المنتفع من نظام ضوابط

الإيجار يلتف على هذا النظام، ويؤجر الشقة من الباطن إلى مستأجر آخر مستعد لأن يدفع إيجارًا أعلى كثيرًا (الذي لا يزال أقل من المتوسط)، وتذكر أن التجارة الطوعية هي التي تكوِّن الثروة؛ لذا فإن كلًّا من المستأجر الجديد والمستأجر الأصلي يستفيدان من هذه العملية التجارية، أضف إلى ذلك أن حال المالك ليس أسوأ من حاله قبل أن يحدث هذا التأجير من الباطن، ومع ذلك تلاحق مدينة نيويورك بنشاط عمليات الإيجار من الباطن غير القانونية، ففي كل عام تستخدم المدينة مواردها المحدودة لفرض هذا النظام من ضوابط الأسعار، والحل يكمن في التخلي عن نظام ضوابط الإيجار والسماح للسوق بتحديد سعر الإيجار.

كما تقدم الفعاليات الرياضية مثالًا لانعدام جدوى الضوابط السعرية، فمن الأكثر رغبة في مشاهدة فعالية ما: مَنْ على استعداد لدفع 50 دولارًا، أم من على استعداد لدفع 1000 دولار؟ عندما تكون أسعار التذاكر محدودة، فإن أولئك الذين يمكنهم دفع الكثير يكونون مجبرين على منافسة أولئك الذين سيحصلون على فائدة أقل من مشاهدة الفعالية.

تعطيل الحدود الدنيا للأسعار

تتطور الأسواق أيضًا من أجل تعطيل الحدود الدنيا للأسعار، فالعمال الذين يقبلون بالعمل بأقل من الحد الأدنى للأجور، قد يلجؤون إلى العمل بعقد، أو تلقي مدفوعات نقدية بطريقة غير مشروعة، فالمواقف التي يُجبر فيها العاملون على قبول أجور متدنية، أو التسريح من العمل، ليست مفيدة للطرفين، وليست اختيارية، إذ يحدث الاستغلال عندما يعجز أحد طرفي المعاملة التجارية عن الاختيار بحُرِّية بين المشاركة فيها وعدم المشاركة، وعلى فرض أن المعاملة التجارية طوعية، فإن الفائدة تعود على كل من الشركة والعمال، فإن كانت غير مفيدة للطرفين، فلن تحدث إذن.

الأسواق المالية ونظرية الأموال القابلة للإقراض

ما الذي يجري وراء الستار؟

هل سبق لك أن تساءلت عما يتحدث عنه المذيعون في نشرة الأخبار، عندما كانوا يقولون شيئًا من هذا القبيل: "لقد أغلق مؤشر داو جونز الصناعي تداولاته اليوم على ارتفاع وصل إلى 30 نقطة وسط عمليات تداول كثيفة، كما ارتفع مؤشر ستاندرد آند بورز 500، وكان أداء بورصة ناسداك مختلطًا، كما افتتحت الأسواق الأجنبية على انخفاض وسط أنباء عن أن البنك الاحتياطي الفيدرالي سيبقي على أسعار الفائدة قريبة من الصفر خلال المستقبل القريب، كما هبطت أسعار سندات الشركات، حيث خُفضت العديد من إصدارات السندات، بينما انخفض عائد سندات الخزانة ذات السنوات العشر في نهاية تعاملاته"؟

إذا كان لديك اشتراك في جريدة **وول ستريت جورنال**، أو صحيفة **فاينانشيال تايمز**، أو كنت تشاهد بانتظام قناة سي إن بي سي، أو قناة بلومبيرج، أو قناة فوكس بيزنس، فلعلك تفهم هذه اللغة، ولكن إذا كنت مثل الكثيرين من الأمريكيين، فإن الأسواق المالية ستكون لغزًا كبيرًا بالنسبة إليك، ولكن على الرغم من أن الأسواق المالية تبدو معقدة، فإن لها مقصدًا بسيطًا للغاية: وهو إيصال الأشخاص الذين يمتلكون المال بالأشخاص الذين يريدون المال.

نظرية الأموال القابلة للإقراض

يقدم الاقتصاديون نموذجًا بسيطًا لفهم الأسواق المالية، وكيفية تحديد سعر الفائدة الحقيقي (تذكر أن سعر الفائدة الحقيقي هو قيمة الفائدة الاسمية مطروحًا منها معدل

التضخم). ويعد هذا النموذج خياليًا تمامًا، شأنه شأن العديد من الأفكار النيرة التي يتوصل إليها الاقتصاديون لكنه يساعد على شرح ما يحدث في الأسواق المالية. ويُطلق على هذه السوق الافتراضية التي حددوها مصطلح سوق الأموال القابلة للإقراض، وقد أنشئت هذه السوق من أجل الجمع بين "المدخرين" و"المقترضين"، حيث يعرض المدخرون، ويطلب المقترضون، ويظهر سعر الفائدة الحقيقي عند النقطة التي يكون فيها المبلغ المدخر مساويًا للمبلغ المقترض.

ووفقًا لقانون العرض، فإن المنتجين يكونون على استعداد لعرض المزيد في حالة واحدة فقط، وهي تمكنهم من الحصول على سعر أعلى؛ وذلك لأنهم يواجهون زيادة مطردة في التكاليف. وفي سوق الأموال القابلة للإقراض، يكون السعر هو سعر الفائدة الحقيقي؛ لذا يستجيب المدخرون - منتجو الأموال القابلة للإقراض - للسعر من خلال عرض المزيد من الأموال كلما ارتفع السعر، وخفض المعروض منها كلما هبط، أما المقترضون، فيتصرفون بوصفهم المستهلكين للأموال القابلة للإقراض، ويمكننا تفسير سلوكهم من خلال قانون الطلب، فكلما ارتفع سعر الفائدة، تقل قدرتهم على الاقتراض ورغبتهم فيه، وكلما انخفض سعر الفائدة، ازدادت قدرتهم على الاقتراض ورغبتهم فيه.

لغة المال

الاستثمار

غالبًا ما يخطئ المبتدئون في مجال الاقتصاد في استعمال مصطلح الاستثمار، ففي علم الاقتصاد يُقصد بالاستثمار الاقتراض من أجل شراء رأس المال المادي، فإذا كان الموضوع يتحدث عن الأسهم والسندات، فسيكون المقصود بالاستثمار، إلى حد كبير، الادخار، فالمدخرون يشاركون في الاستثمار المالي الذي يوفر المال الذي يحتاج إليه المقترضون من أجل المشاركة في الاستثمار الرأسمالي.

ووفقًا للنظرة الموسعة لنظرية الأموال القابلة للإقراض، فإن المدخرين يمثلهم كل من الأفراد، والشركات، والحكومات، والقطاع الأجنبي، وكذلك المقترضون تمثلهم القطاعات نفسها، وحدوث أية تغيرات في سلوك الادخار والاقتراض لأي قطاع من قطاعات الاقتصاد، يفضي إلى حدوث تغيرات في كل من سعر الفائدة الحقيقي، وحجم الأموال القابلة للإقراض المتداولة، فإذا اتخذ المدخرون الأجانب مثلًا قرارًا بادخار مزيد من الأموال في الولايات المتحدة، فإن ذلك سيؤدي إلى انخفاض سعر الفائدة الحقيقي، وزيادة حجم الأموال القابلة للإقراض المتداولة في البلاد، وكذلك اتخاذ الحكومة الأمريكية قرارًا باقتراض الأموال، والانخراط في عمليات الإنفاق بالعجز سيؤدي إلى زيادة الطلب على الأموال القابلة للإقراض، ومن ثم يرتفع سعر الفائدة الحقيقي، ويزداد حجم الأموال القابلة للإقراض المتداولة؛ لذا فإن نظرية الأموال القابلة للإقراض لتحديد سعر الفائدة مفيدة لفهم التغيرات التي تطرأ على أسعار الفائدة طويلة الأجل.

تفضيل السيولة

تشرح لنا نظرية أفضلية السيولة لـ"جون مينارد كينز" أسعار الفائدة الاسمية قصيرة الأجل، فبدلًا من النظر إلى سلوكي الادخار والاقتراض بوصفهما أداتين لتحديد أسعار الفائدة، يرى "كينز" أن أسعار الفائدة قصيرة الأجل تعتمد على تفضيل المستهلكين للسيولة، أو ميلهم إلى الاحتفاظ بالنقدية، ففي نظرية "كينز" كانت سوق النقدية - خلافًا لسوق الأموال القابلة للإقراض - محورية في شرح أسعار الفائدة.





منحوتة *طابور خبز الكساد العظيم* للنحّات "جورج سيجال"، وترمز إلى المعاناة في فترة الكساد العظيم عند النصب التذكاري لـ"فرانكلين ديلانو روزفلت" في العاصمة واشنطن.

وزارة الخزانة الأمريكية في العاصمة واشنطن.

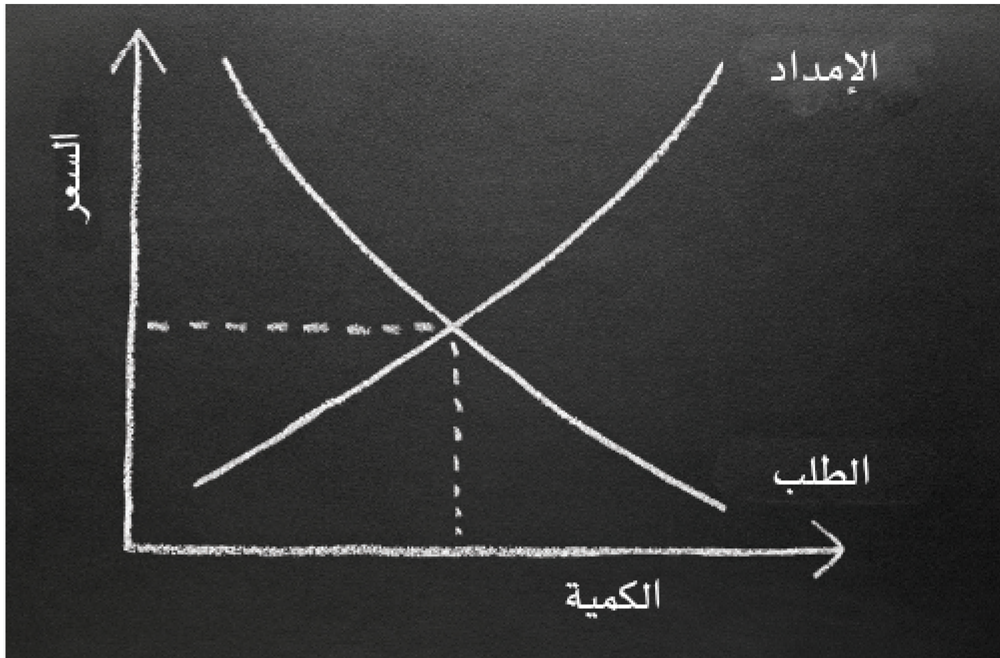




شيكات الخزانة الأمريكية.

البنك الاحتياطي الفيدرالي في العاصمة واشنطن.



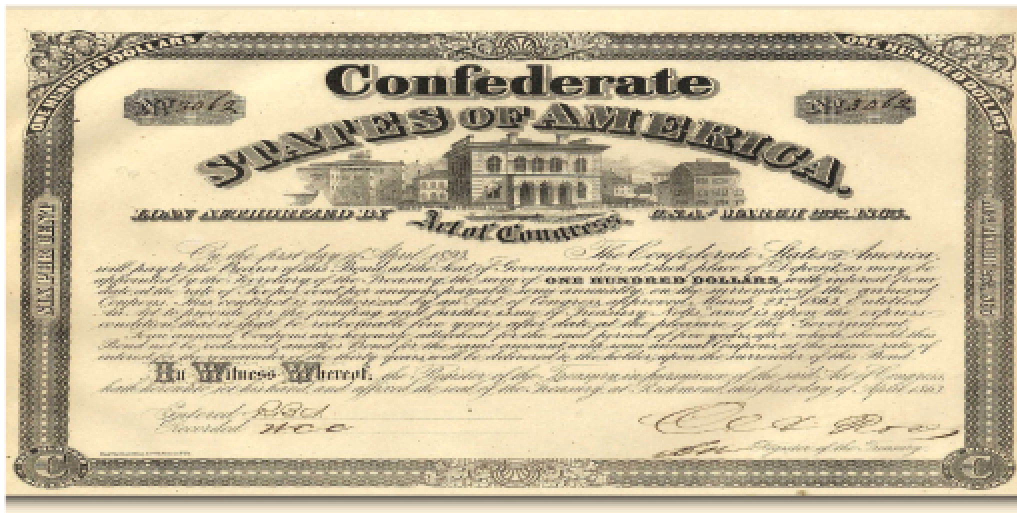


تمثال *الثور الهائج* للنحات "أرتور دي موديكا" في الحي المالي بمدينة نيويورك، ويرمز إلى القوة المالية لأمريكا.

مخطط بياني للعرض والطلب.


ML 74782992 C
DOLLARS
5
24420007 C


2 REAIS
10 BANCO CENTRAL DE NICARAGUA
AUSTRALIA


Confederate
STATES OF AMERICA.
Act of Congress
ONE HUNDRED DOLLARS
In Witness Whereof,





صور هذه الصفحة بالترتيب من أعلى إلى أسفل:

اللوحة الإلكترونية لسوق الأسهم.

بورصة نيويورك.

حقوق الصورة:© Thomas Pajot123RF;Stuart Monk/123RF

صورة الصفحة المقابلة بالترتيب من أعلى إلى أسفل:

عملة الولايات المتحدة الأمريكية.

العملات العالمية.

شهادة ملكية أسهم من القرن التاسع عشر.

حقوق الصورة: © Joo Lee/123RF; Ashwin Kharidehal Abhirama/123RF; Robert Brown/123RF





الواجهة الشمالية لمقر البنك الدولي في العاصمة واشنطن.

وفقًا لقاعدة الغطاء الذهبي، يتم دعم النقدية بكمية ثابتة من الذهب، على ألا يُسمح للدولة بطباعة المزيد من النقود إلا بما يساوي مقدار الذهب الموجود من أجل دعم النقدية.

الرئيس "وودرو ويلسون" الذي وقَّع على قانون الاحتياطي الفيدرالي؛ ليصبح قانونًا عام 1913، معلنًا بداية النظام الاحتياطي الفيدرالي.



عناوين الصحف إبان فترة الركود العظيم.







تمثال في إدنبرة بإسكتلندا، تخليدًا لذكرى المفكر الإسكتلندي "آدم سميث"، الذي يُعد المُنظِّر الأول لعلم الاقتصاد الحديث.

"جون مينارد كينز"، اقتصادي بريطاني، وضع أفكار المدرسة التي ترى أن الإنفاق الحكومي حافز اقتصادي.



"ألان جرينسبان" خبير اقتصادي أمريكي، شغل منصب رئيس البنك الاحتياطي الفيدرالي الأمريكي منذ عام 1987 إلى عام 2006.

إن سوق النقدية هي تلك السوق التي يعرض فيها البنك المركزي النقدية، ويطلب فيها كل من الأسر والشركات والحكومة النقدية بأسعار فائدة اسمية متنوعة، وتعمل البنوك المركزية، مثل البنك الاحتياطي الفيدرالي الأمريكي، باعتبارها هيئات احتكارية منضبطة،

كما أنها تصدر نقدية مستقلة عن أسعار الفائدة، وتفضيل السيولة يمثل الطلب على النقود، فمع ارتفاع أسعار الفائدة الاسمية يفضل الأشخاص الاحتفاظ بأصول غير نقدية مدرة للفوائد، مثل السندات، ولكن مع هبوط أسعار الفائدة يميل الأشخاص بشكل كبير إلى الاحتفاظ بأصول نقدية؛ لأنهم لا يضحون بفائدة كبيرة جراء احتفاظهم بالنقود.

النظريات الاقتصادية تتنافس أيضًا

لماذا توجد نظريتان لتحديد سعر الفائدة؟ إن الاقتصاديين لديهم الكثير من النظريات المنافسة للعديد من الظواهر الاقتصادية، وأسعار الفائدة هي أحد المفاهيم التي اختلفت وجهات نظر الاقتصاديين بشأنها، فنظرية الأموال القابلة للإقراض ترتبط بالاقتصاد التقليدي، أما نظرية سوق النقدية فترتبط بالاقتصاد الكينزي.

وإذا أراد البنك الاحتياطي الفيدرالي خفض أسعار الفائدة الاسمية بغرض تشجيع الاستثمار والاستهلاك، فإنه يزيد المعروض من النقدية، أما إذا أراد أن يرفع أسعار الفائدة الاسمية لكبح جماح الاستثمار والاستهلاك، فإنه يقلل من المعروض النقدي المتاح في السوق، وتؤدي زيادة الناتج المحلي الإجمالي الاسمي إلى زيادة الطلب على النقدية، كما يؤدي انخفاضه إلى قلة الطلب.

وإذا افترضنا أن البنك الاحتياطي الفيدرالي أبقى المعروض من النقدية ثابتًا كما هو، فإن زيادة الطلب على النقدية تؤدي إلى ارتفاع سعر الفائدة الاسمية، بينما يؤدي انخفاض الطلب على النقدية إلى هبوط سعر الفائدة الاسمية.

سوق النقدية

سأطلب سند خزانة مع قليل من البطاطس المقلية!

لقد ذكرت سابقًا أن سوق النقدية هي تلك السوق التي يعرض فيها البنك المركزي النقدية، ويطلب فيها كل من الأسر والشركات والحكومة النقدية بأسعار فائدة اسمية متنوعة، وتستطيع الشركات والبنوك والحكومات الحصول على تمويل قصير الأجل في سوق النقدية، حيث تُدرج الأوراق المالية (الأدوات المالية مثل الأسهم والسندات) التي تقل استحقاقاتها عن عام واحد في هذه السوق.

الأوراق التجارية

يمكن للشركات ذات الائتمان الممتاز أن تقترض بسهولة في سوق النقدية، من خلال الأوراق التجارية التي لا تعدو كونها مجرد سند مديونية قصير الأجل، فشركة بهيموث كوربوريشن، على سبيل المثال، تتوقع أن يدفع عملاؤها في نهاية الشهر، ولكن يجب عليها أن تدفع إلى موظفيها قبل هذا الموعد، ففي هذه الحالة يمكن لهذه الشركة أن تصدر أوراقًا تجارية في مقابل الحصول على النقدية اللازمة لدفع رواتب موظفيها، وبمجرد أن يسدد العملاء مدفوعاتهم للشركة، يمكنها أن تعود وتسدد لأي شخص يحمل أوراقها التجارية، وهذه الأوراق المالية تتيح للشركات إدارة تدفقها النقدي بمعدل أرخص من ذلك المتاح عند تحمل الديون طويلة الأجل، أما بالنسبة إلى المقرض، فهي توفر له طريقة سهلة وآمنة نسبيًّا لكسب بعض الفائدة على أمواله.

والورقة التجارية عبارة عن دين غير مضمون؛ أي أنها لا تعطي أي نوع من أنواع حقوق الملكية، ولا تقدم أية ضمانات في المقابل، بل تُسدد لك أموالك بواسطة التدفق النقدي (كما في المثال الذي ذكرته من فوري، فبمجرد أن يسدد العملاء لشركة بهيموث كوربوريشن في نهاية الشهر، ستحصل على استثمارك الأصلي، بالإضافة إلى الفائدة)، أما إذا تخلّفت الشركة عن السداد، فستجد نفسك عالقًا دون كثير من الخيارات الجيدة، فالأمر ليس بهذه السهولة التي قد تبدو لك عندما تفكر في أنك تستطيع الذهاب أنت وبعض أصدقائك إلى مقر الشركة، والاستيلاء على ما فيها من أثاث.

وينبغي للشركات التي يقل ائتمانها عن الحد المطلوب، أن تعرض أسعار فائدة أعلى حتى تتمكن من الوصول إلى أي واحد من المستثمرين، والذي سيخوض مخاطرة أكبر من المخاطرة المعتادة، ويكثر الطلب، بشكل كبير، على الأوراق التجارية ذات السعر الأعلى، وعادة ما تُباع الأوراق التجارية بكميات كبيرة (لنقل 100000 دولار لكل إصدار)، وتخضع الفائدة للضريبة، ولا تنظم هيئة الأوراق المالية والبورصات الأمريكية عمليات بيعها؛ لهذا السبب تحظى **صناديق** سوق النقدية بشعبية لدى المستثمرين المستقلين (من الأشخاص العاديين مثلي ومثلك)، فهي تتيح التنويع الاستثماري، موزعة المخاطر على العديد من استثمارات الأوراق التجارية المختلفة.

أذونات الخزانة

شأنها شأن الشركات في بعض الأحيان تحتاج الحكومة الأمريكية إلى توفير القليل من النقدية؛ كي تجعل عجلة حكمها للبلاد تسير بسلاسة، وتحقق هذا الأمر من خلال القيام بمزاد علني لأذونات الخزانة بما يغطي احتياجاتها النقدية قصيرة الأجل، ويكون لأذونات الخزانة هذه مجموعة متنوعة من آجال الاستحقاق التي تقل عن عام واحد، وأذونات الخزانة تروق المستثمرين كثيرًا؛ لأنها تتيح لهم الحصول على الفائدة دون أية مخاطرة، مع المحافظة على سيولة أموالهم في حالة احتياجهم إلى أموال نقدية سريعًا من أجل أغراض أخرى، وتستفيد الحكومة، لأن أذونات الخزانة تيسر لها الحصول على النقدية التي تحتاج

إليها من أجل الإنفاق الحكومي، فما تلك الحكومة التي لا تحب أن يُسهَّل لها الحصول على النقدية؟

كيف تعمل عملية الخصم؟

تتميز أذونات الخزانة عن غيرها من الأوراق المالية الحكومية، بأنها تُباع بخصم، أي بسعر أقل من قيمتها الاسمية، فالقيمة الاسمية لإذن الخزانة عادة ما تكون 1000 دولار، لكن المشترين يدفعون سعرًا أقل من ذلك، وهذا الفرق الذي يكون بين القيمة الاسمية والمبلغ المدفوع يمثل دفعة الفائدة، فإذا اشترى شخص ثري، على سبيل المثال، إذن خزانة قيمته الاسمية 1000 دولار ومدته 52 أسبوعًا بسعر 950 دولارًا، فسيحصل على فائدة قدرها 50 دولارًا عند موعد الاستحقاق؛ أي أنه ربح ما تساوي نسبته 5.26% جراء استثمار 950 دولارًا.

الأموال الفيدرالية

إن البنوك كغيرها من الشركات والأعمال، يتعين عليها في بعض الأحيان الحصول على أموال نقدية تفوق مقدار تلك الأموال التي قد أخفتها في خزانتها المحصنة، فمن أجل أن تلبي احتياجاتها التمويلية قصيرة الأجل، تلجأ البنوك إلى إقراض الأموال الفيدرالية واقتراضها فيما بينها؛ إذ يجوز للبنوك أن يقترض بعضها من بعض في سوق الأموال الفيدرالية من أجل تلبية احتياجاتها من الاحتياطي القانوني، أو تغطية أرصدة المقاصة التعاقدية الخاصة بها، فهذا العنصر من عناصر السوق النقدية مهم للغاية من أجل الحفاظ على السيولة المصرفية، كما أنه يجعل البنوك أكثر فاعلية من خلال تشجيعها على استغلال كل احتياطاتها الفائضة المتاحة، في إدرار المزيد من العوائد، وبما أن معظم احتياطات البنوك مودعة لدى البنك الاحتياطي الفيدرالي، فإن تبادل هذه الأموال الفيدرالية يتم تقريبًا في اللحظة نفسها التي تتبادل فيها البنوك أرصدتها الاحتياطية فيما بينها، ويؤثر الاحتياطي الفيدرالي في هذه السوق من خلال التأثير في معدل الأموال الفيدرالية، الذي

هو عبارة عن سعر الفائدة الذي تحدده البنوك فيما بينها، مقابل استخدام الأموال الفيدرالية السريعة.

سوق السندات

اسمي سند قسيمة

إذا أرادت الحكومات والشركات تمويلًا طويل الأجل، فإنها تلجأ إلى سوق السندات، فعندما يشتري المستثمرون السندات، فإنهم يقرضون البائعين أموالهم، مع توقع سداد أصل الدين، بالإضافة إلى الفائدة، فبالنسبة إلى من يصدرون هذه السندات، توفر لهم سوق السندات وسيلة فعالة لاقتراض مبالغ كبيرة من المال، أما البائعون فتمثل لهم السندات استثمارًا ماليًّا آمنًا نسبيًّا يوفر لهم دخلًا من الفوائد.

سندات الحكومة الفيدرالية

لعلك تكون على علم بنوعين من السندات:

•سندات القسيمة التي تُباع بالقيمة الاسمية، أو بما يقاربها، وتكون مدفوعات الفوائد الخاصة بها مضمونة.

•السندات صفرية القسيمة التي تُباع بأقل من قيمتها الاسمية مع دفع القيمة الاسمية عند الاستحقاق.

يمثل هذان النوعان استثمارًا جذابًا للأشخاص الذين يريدون تحقيق إيرادات من الفوائد مع الحفاظ على أصل الدين، كما أن القدرة على بيع السندات في السوق الثانوية تجعلها سائلة نسبيًّا، وهذا أمر مهم للمستثمرين كذلك.

وتصدر الحكومة الأمريكية أنواعًا عديدة من السندات بآجال استحقاق تتجاوز العام، إذ تعد أذون وسندات الخزانة من المصادر الرئيسية لتمويل الميزانية الفيدرالية.

•أذون الخزانة هي أوراق مالية متوسطة الأجل، حيث تتفاوت آجال استحقاقها من سنتين إلى عشر سنوات.

•سندات الخزانة هي أوراق مالية طويلة الأجل، حيث يكون أجل استحقاقها بعد ثلاثين عامًا.

إن سعر الفائدة على أذون الخزانة التي يصل أجل استحقاقها إلى عشر سنوات مهم جدًّا؛ لأنه يقوم مقام سعر الفائدة المعياري لكل من سندات الشركات والرهون العقارية، فمع تقلب أسعار الفائدة لأذون الخزانة ذات السنوات العشر، تتقلب أسعار الشركات، وأسعار الرهن العقاري أيضًا.

وعلاوة على وزارة الخزانة، يمكن للوكالات المستقلة التابعة للحكومة الأمريكية، أن تقترض من خلال إصدار السندات، وعلى الرغم من افتقار هذه الوكالات إلى ضمان السداد الذي تتمتع به الأوراق المالية الخاصة بالخزانة، فإن أوراقها المالية تكون مدعومة من قِبَل الحكومة، ومن ثم يمكننا أن نعدها شبه مضمونة. ومن الوكالات المشهورة بإصدار السندات من أجل تمويل عملياتها كلٌّ من: الرابطة الفيدرالية الوطنية للرهن العقاري (فاني ماي)، والمؤسسة الفيدرالية لرهن القروض السكنية (فريدي ماك)، واتحاد تسويق قروض الطلبة (سالي ماي). وتمثل الأوراق المالية لهذه الوكالات بديلًا لأولئك المستثمرين الذين يبحثون عن أمان السندات الحكومية، ولكن بأسعار فائدة أعلى.

سندات حكومات الولايات والحكومات المحلية

بمقدور حكومات الولايات والحكومات المحلية الاقتراض من خلال سوق السندات أيضًا، وغالبًا ما تصدر سندات البلديات من أجل تمويل بناء المدارس، وإنشاء الطرق، وغيرهما من المشروعات العامة، وتُعفى الفوائد المدفوعة عن سندات البلديات من ضريبة الدخل الفيدرالية؛ الأمر الذي يجعلها جاذبة للمستثمرين، وبما أن الفائدة معفاة من الضرائب، لن تكون السندات البلدية مضطرة إلى عرض سعر فائدة مرتفع كي تجذب المستثمرين، ومن

ثم تكون حكومات الولايات والحكومات المحلية قادرة على الاقتراض بسعر أرخص من القطاع الخاص.

سندات الشركات

يمكن للشركات أن تقترض في سوق السندات من خلال إصدار سندات الشركات، فهذا النوع من السندات يوفر للشركات الأموال التي تحتاج إليها من أجل استثماراتها الرأسمالية دون الحاجة إلى تدبير ترتيبات التمويلات المصرفية، كما أن هذه السندات تتيح للشركات الحصول على الأموال دون المساس بحقوق الملكية التي يتمتع بها مالكو الشركة، والميزة الرئيسية لهذه السندات أنها تمنح الشركات رافعة مالية، فعلى سبيل المثال، إذا استثمرت إحدى الشركات 1000 دولار من أموالها في رأس المال، وقد توقعت عائدًا بنسبة 10%، فستجني 100 دولار من استثمارها، أما إذا اقترضت الشركة مليون دولار، واستثمرته في رأس مال يحقق عائدًا بنسبة 10% سنويًا، فإنها تستطيع أن تجني مائة ألف دولار دون أن تخاطر بمالها الخاص، وبما أن الشركات تفتقر إلى القدرة على فرض الضرائب من أجل سداد السندات (ومن ثم قد تتخلف في بعض الأحيان عن السداد)، فلا بد من أن يكون سعر فائدة سندات الشركات المعروض على المستثمرين أعلى من سعر فائدة سندات الخزانة، وسندات البلديات؛ حتى يعوضهم ذلك عن المخاطر المرتفعة التي تكتنف سندات الشركات.

مخاطر السندات

إن السندات لا تخلو من السلبيات، إذ يواجه المستثمرون مخاطر الاستثمار، ومخاطر التضخم، ومخاطر سعر الفائدة، ومخاطر الاسترداد المبكر (ويقصد بالاسترداد المبكر أن مُصدِر السند يستطيع استرداد ("سحب") السند قبل تاريخ الاستحقاق المتوقع).

•بما أن هناك احتمالًا بأن تفشل الحكومات، أو الشركات، في تسديد الأموال التي اقترضتها، فإن كل حاملي السندات يواجهون مخاطر الاستثمار.

• إذا ارتفع معدل التضخم خلال مدة السند، فإن هذا التضخم يبدد العائد الذي يحصل عليه المستثمر.

•إذا ارتفعت أسعار الفائدة خلال مدة السند، فإن قيمة السند تنخفض إلى أن يكون عائده الفعلي مساويًا سعر الفائدة الجديد بعد ارتفاعه، وهذا يعني أن حاملي السندات قد يخسرون أصل الدين إذا حاولوا بيعه قبل تاريخ الاستحقاق.

•إذا انخفضت أسعار الفائدة خلال مدة السند، فقد يجد مُصدِر السند أنه من المفيد استرداد أو سحب السندات القديمة، وإعادة تمويل أعماله بسعر الفائدة الجديد بعد انخفاضه، وهذا يعني أن حاملي السندات يُحرمون من جني الفائدة الأعلى، التي كان من المفترض أن يحصلوا عليها عندما يحين موعد الاستحقاق.

ويلجأ المستثمرون المحتملون إلى الاستعانة بوكالات التقييم المالي لتحديد جودة السندات، فهذه الوكالات مثل: موديز، وستاندرد آند بورز، وفيتش تصنف السندات من "ممتاز"، إلى "الفئة الاستثمارية"، إلى "رديء"، وانتهاءً بـ"متعثر"، وعندما يهبط تصنيف السند، يتعين على مُصدِر السند أن يعوِّض المستثمر عن المخاطر الإضافية برفع سعر الفائدة؛ لذا فإن وكالات التقييم المالي هذه تقدم خدمة مفيدة إلى المستهلك بإعطائه معلومات هو في أمسّ الحاجة إليها.

ومع ذلك ينبغي للمستهلكين ألا يعتمدوا على تصنيف السندات فقط، فقد أثيرت عدة تساؤلات خطيرة بشأن عملية التصنيف منذ الأزمة المالية العالمية في 2008، فخلال تلك الفترة انخفض تصنيف العديد من السندات انخفاضًا سريعًا جدًّا، لدرجة أن المستثمرين الذين ظنوا أنهم كانوا يحملون سندات ممتازة، فوجئوا بأنهم كانوا يحملون سندات رديئة في غضون فترة قصيرة للغاية.

إعادة النظر في أسعار الفائدة

تتألف أسعار الفائدة من عدة عناصر: السعر الحقيقي، وعلاوة التضخم المتوقع، وعلاوة مخاطر التعثر في السداد، وعلاوة السيولة، ومخاطر الاستحقاق. فالسعر الحقيقي وعلاوة التضخم المتوقع يشكلان معدل العائد الخالي من المخاطر، ومعدل العائد الخالي من المخاطر هذا يقوم مقام المعيار الذي تعتمد عليه كل أسعار الفائدة الأخرى، واليوم صارت السندات التي تصدرها وزارة الخزانة الأمريكية باختلاف أنواعها تمثل معدل العائد الخالي من المخاطر.

وتتمتع الأوراق المالية للخزانة الأمريكية بهذه الميزة؛ لأن الولايات المتحدة لم تتخلف مطلقًا عن سداد ديونها خلال تاريخها كله الذي يتجاوز 220 عامًا، كما تعد السوق الثانوية للأوراق المالية للخزانة الأمريكية "عميقة"؛ لأنها مدعومة بالسلطة التامة والاعتبار الكامل للولايات المتحدة الأمريكية، ولا يمكن التقليل من أهمية السوق الثانوية للخزانة، وبما أن العديد من الحكومات والبنوك والشركات والأفراد يتهافتون على الأوراق المالية للخزانة الأمريكية بوصفها مكانًا خاليًا من المخاطر ليضعوا فيه أموالهم، فقد تهيأ وضع أصبحت فيه سيولة الأوراق المالية أمرًا لا يقبل الشك، فالخطر الملموس الوحيد الذي يهدد حاملي الأوراق المالية هو خطر الاستحقاق، فكلما طالت مدة السند، زادت فرصة تغير أسعار الفائدة عما كانت عليه وقت الشراء، وإذا ارتفعت أسعار الفائدة بشكل غير متوقع خلال مدة السند، فستنخفض قيمة السند، وبهبوط أسعار السندات الجديدة، يزداد سعر الفائدة الفعلي عليها؛ ومن ثم تصبح السندات التي صدرت في السابق أقل جاذبية، وهذا بدوره يجعلها أقل قيمة.

سوق الأسهم

استعراض الشركات

من بين جميع الأسواق المالية، لا توجد سوق تحظى بتغطية إعلامية ضخمة، مثلما تحظى سوق الأسهم، وخلافًا لسوق السندات التي يقدِّم فيها المستثمرون القروض إلى كل من الحكومات والشركات، فإن سوق الأسهم يتمكَّن فيها المستثمرون من شراء ملكية جزئية في الشركات، متمثلة في حصص الأسهم.

تيسير أمر الأسهم

إن الشركات الخاصة لا تصدر أية أسهم للشراء العام، وبدلًا من ذلك تجعل أسهمها محصورة بين مجموعة صغيرة من المالكين، وغالبًا ما يكونون مؤسسي هذه الشركات، ولكن بالنسبة إلى الشركات التي ترغب في استثمار خارجي، أو تحتاج إليه، فإن التداول في إحدى أسواق الأسهم يعد طريقة جيدة للقيام بذلك.

•يمكن للشركات أن تجمع المال الذي تحتاج إليه من أجل استثماراتها الرأسمالية من خلال إصدار الأسهم في الاكتتاب العام الأولي.

•يشتري المستثمرون الأسهم مع توقع بأن هذه الأسهم ستدر إما أرباحًا موزعة على المساهمين، وإما أرباحًا رأسمالية، ويجني المستثمرون الأرباح الموزعة على المساهمين عندما تقسم الشركة جزءًا من الأرباح على جميع المالكين، وفق عدد الأسهم التي يمتلكها كل واحد منهم، وعلى سبيل المثال إذا كانت هناك شركة تمتلك 100 سهم، وقد حققت أرباحًا بقيمة مليون دولار، وقررت أن توزع نصف الأرباح على مساهميها، وإعادة استثمار النصف الآخر، فإن كل سهم سيربح ما مقداره 500000 دولار/ 100، أي 5000 دولار.

•يحقق السهم أرباحًا رأسمالية عندما يُباع بسعر أعلى من السعر الذي تم شراؤه به، فلنفترض أنك اشتريت سهمًا في شركة جنرال موتورز بـ 35.75 دولار، وبعد بضعة أشهر أعلنت الشركة عن سيارة جديدة رائعة تعمل بالطاقة الشمسية بدلًا من البنزين، فأصبح من المرجح أن تجني شركة جنرال موتورز الكثير من الأموال من بيع هذه السيارة؛ لذلك سارع الناس إلى شراء أسهم في الشركة، فأدى الطلب على الأسهم إلى رفع سعرها، فعندما وصل سعر السهم إلى 50.25 دولار، قررت أنت أن تبيع، وحققت أرباحًا رأسمالية، قدرها 14.50 دولار.

لغة المال

خيارات الأسهم

إن خيارات الأسهم هي نوع من المشتقات المالية، يسمح بشراء حصص الأسهم بسعر محدد سلفًا، وغالبًا ما تصدر الشركات خيارات الأسهم للموظفين الرئيسيين باعتبارها مكافأة لهم على أدائهم، ويمكن للمستفيدين من خيارات الأسهم بيع عقد الخيار في سوق عقود الخيار، أو الانتظار وتفعيل خيارهم عندما يرتفع سعر الأسهم.

وغالبية عمليات شراء الأسهم وبيعها تحدث في السوق الثانوية، فعندما تقدم طلبًا لشراء سهم، فإنك على الأرجح تشتري أسهمًا كان يمتلكها شخص آخر في السابق، فعندما تشتري "تينا" أسهمًا في شركة كوكاكولا في هذه السوق، فإنها تشتريها من شخص آخر، وليس من شركة كوكاكولا، فإذا دفعت 150 دولارًا مقابل سهمين من أسهم شركة كوكاكولا، فإن ذلك المستثمر الآخر الذي باع هذين السهمين هو مَنْ سيحصل على مبلغ الـ150 دولارًا، ولن تحصل شركة كوكاكولا على أي شيء، أما الحالة الوحيدة التي تحصل فيها الشركة على أموال عند شراء الأسهم، فتكون خلال عملية الاكتتاب العام الأولي، أو عندما تبيع الشركة أسهمًا كانت قد أعادت شراءها في وقت سابق.

أنواع الأسهم

تصدر الشركات نوعين من الأسهم: الأسهم العادية، والأسهم الممتازة، فالأسهم العادية توفر للمستثمرين ملكية جزئية في الشركة، كما تمنحهم الحق في انتخاب مجلس إدارة الشركة، أما الأسهم الممتازة فتوفر للمستثمرين ملكية جزئية في الشركة أيضًا، لكنها لا تمنحهم امتيازات انتخاب مجلس الإدارة، وسميت الأسهم الممتازة بهذا الاسم؛ لأن حامليها يحصلون على الأموال قبل حاملي الأسهم العادية عندما يحين موعد توزيع أرباح المساهمين، واتخاذ قرار سواء بإصدار أسهم عادية أو أسهم ممتازة يتأثر بالسلبيات المحتملة لكل منهما، فبما أن الأسهم العادية تمنح حامليها حق انتخاب إدارة الشركة، قد يجد مؤسسو الشركة الأصليون أنفسهم معزولين من مناصبهم إذا حصل حاملو الأسهم العادية على أغلبية الأسهم، أو أكثرها، وانتخبوا قيادة جديدة للشركة، وبما أن الأسهم الممتازة تضمن توزيع أرباح الأسهم على المساهمين، فإن الشركات التي تسعى إلى النمو من خلال إعادة استثمار أرباحها قد تواجه بعض المعوقات بسبب هذه الالتزامات.

ما الفكرة من ذلك كله إذن؟

في النهاية تظل وظيفة هذه الأسواق المختلفة هي توصيل المدخرين بالمقترضين، فالشركات التي تسعى إلى توسيع استثماراتها الرأسمالية تنظر إلى سوق السندات وسوق الأسهم بوصفهما مصدرًا للأموال التي تحتاج إليها، فالشركات تنشغل كثيرًا بتكاليف تشغيلها؛ لذا فإن الوصول إلى توليفة مناسبة من تمويلات السندات والأسهم، أو هيكل رأسمالي يتم من خلاله تمويل الاستثمار، أمر غاية في الأهمية لكل من الشركات والاقتصاد برُمَّته.

سعر الفائدة والاستثمار

هناك علاقة عكسية بين سعر الفائدة والاستثمار، فكلما هبط سعر الفائدة، انخفضت تكلفة رأس المال، وازدادت قدرة الشركات على الاستثمار في رأس المال المادي، وعلى المنوال

نفسه كلما ارتفع سعر الفائدة، زادت تكلفة رأس المال، وأصبحت الشركات أقل استعدادًا للاستثمار في رأس المال المادي.

ولكن هل أسعار الفائدة المنخفضة كافية وحدها لتشجيع الاستثمار؟ للأسف، الإجابة عن هذا السؤال هي لا، فقرار الشركة باستثمار رأس المال مشروط بمعدلات العائد المتوقعة أيضًا، فإذا كانت الشركات تتوقع معدل عائد أعلى، فإنها تكون أكثر استعدادًا للاستثمار مهما كان سعر الفائدة، أما إذا فكرت الشركات في أن فرصتها في تحقيق الأرباح ضعيفة، فإنها تكون أقل استعدادًا للاستثمار في رأس المال.

وإليك طريقة يمكنك بها معرفة مدى تأثير أسعار الفائدة، ومعدلات العائد المتوقعة على المشروعات التجارية، تخيَّل أن معدل العائد المتوقع يمثله الضغط على دواسة البنزين في السيارة، وأن سعر الفائدة يمثله الضغط على دواسة المكابح، فزيادة فرص الربح يمثلها الضغط على دواسة البنزين، وتقليل فرص الربح يمثلها رفع القدم عن دواسة البنزين، وبالمثل زيادة أسعار الفائدة يمثلها ضغط دواسة المكابح، وانخفاض أسعار الفائدة يمثلها تقليل الضغط على دواسة المكابح، وأما وصول سعر الفائدة إلى الصفر، فيمثله رفع القدم تمامًا عن دواسة المكابح، فإذا كانت أسعار الفائدة منخفضة والأرباح المتوقعة مرتفعة، فستمضي المشروعات التجارية قدمًا في استثمارها وتنمو، أما إذا كانت أسعار الفائدة أعلى من معدل العائد المتوقع، فإن الشركات ستظل ساكنة. وأخيرًا، فإن ارتفاع معدل العائد المتوقع سيدفع عجلة الاستثمار، بينما زيادة ارتفاع سعر الفائدة ستبطئ عجلة الاستثمار، أو ربما تمنعها من التحرك تمامًا.

تبادل العملات الأجنبية وأسعار الصرف

إنها الحياة، أليس كذلك؟

يعد تبادل العملات الأجنبية جزءًا من حياتك اليومية، سواء أكنتَ على علم بذلك أم لا، فبداية من المنتجات التي تشتريها، إلى الرحلات التي تقضيها، يؤثر تبادل العملات الأجنبية في كثير مما تفعل، كما أن تدفق العملات بين الدول مسألة تتعلق بحفظ السجلات، إذ يسجل ميزان المدفوعات كل ما يدخل إلى كل دولة من العملة، وما يخرج منها، فمجموع صافي الصادرات، وصافي دخل العامل الأجنبي، وصافي التحويلات، هو ميزان الحساب الجاري، بينما صافي الاستثمار الأجنبي، والاحتياطيات الرسمية، يشكلان الحساب المالي.

أسعار الصرف

ما الذي يحدد سعر التفاح؟ إذا كانت إجابتك هي العرض والطلب، فستكون محقًّا. فما الذي يحدد سعر صرف العملات الأجنبية للدولار؟ مرة أخرى، إذا قلت العرض والطلب، فقد أصبت كبد الحقيقة، فمتى استُبدلت عملة بأخرى، يحدث ما يسمى بتبادل العملات الأجنبية، ويتم دفع سعر الصرف. وسعر الصرف ما هو إلا السعر الحالي لإحدى العملات من منظور عملة أخرى، فالدولار الواحد، على سبيل المثال، قد يشتري 0.73 يورو، أو 0.64 جنيه إسترليني، أو 89.41 ين ياباني، أو 1.07 فرنك سويسري.

وتُحدد أسعار الصرف في السوق الكبرى في العالم، ألا وهي سوق العملات الأجنبية، وحجم التجارة السنوي يقترب من 1 كوادريليون دولار (ألف تريليون) في ظل معاملات تجارية تتم على مدار الساعة يوميًّا، ويسيطر كل من البريطانيين، والأمريكيين، واليابانيين على سوق العملات الأجنبية، وتتم الغالبية العظمى من المعاملات التجارية فيها بالدولار

الأمريكي، كما يعد كل من اليورو (€)، والجنيه الإسترليني (£)، والين الياباني (¥)، والفرنك السويسري (Sfr) من العملات الصعبة الأخرى التي عادة ما يتم تداولها.

مَنْ الذي يعمل في هذه السوق؟

•إن البنوك الكبيرة هي الأطراف الفاعلة والرئيسية في سوق العملات الأجنبية، حيث تُجمع معًا من خلال شبكة مترابطة من السماسرة، وتخدم البنوك عملاءها من الشركات والأفراد الذين يحتاجون إلى العملات الأجنبية من أجل إبرام صفقاتهم التجارية.

•كما تشارك البنوك المركزية في سوق العملات الأجنبية، إما من أجل التلاعب بسعر الصرف، وإما من أجل تصحيح اختلالات التوازن التي قد تحدث بين الحسابات الجارية والحسابات المالية في بلادها.

•وأخيرًا، يشارك المضاربون الذين يتطلعون إلى تحقيق الأرباح من أجل فرص المتاجرة بفروق أسعار الصرف في هذه السوق الضخمة.

الوصول إلى أسعار صرف جيدة

عندما تسافر، يمكنك في الغالب الوصول إلى أفضل أسعار الصرف من خلال البطاقة الائتمانية الخاصة بك، أو من خلال إحدى ماكينات الصراف الآلي، فالبنوك هي الأطراف الفاعلة والرئيسية في سوق العملات الأجنبية، ولديها القدرة على تقديم أفضل الأسعار التنافسية إلى عملائها.

إن أسعار الصرف تخضع لقوى العرض والطلب، فكلما ارتفعت أسعار الصرف، صار الناس أكثر استعدادًا لبيع عملاتهم، لكن المشترين يكونون أقل استعدادًا للشراء، والعكس صحيح، وتزداد القيمة عندما ترتفع أسعار الصرف، وبالتالي تقل القيمة عندما تهبط أسعار الصرف، ويمكن للتغيرات التي تصيب أسعار الصرف أن تدمر المشروعات التجارية بل والاقتصاد برُمَّته؛ لذا يجب على الاقتصاديين وصناع السياسات أن ينظروا إلى تأثيرات إجراءاتهم

على أسعار الصرف، فكل من ميول المستهلكين، وأسعار الفائدة، والتضخم، والدخل النسبي، والمضاربات تؤثر في أسعار الصرف، ومن ثم في الاقتصاد برُمَّته.

الميل والتفضيل

إذا تغيرت أذواق المستهلكين تجاه السلع المستوردة، فإنه يتغير معها سعر الصرف بين الدول المعنية، فرواج السيارات والإلكترونيات الاستهلاكية المستوردة من كوريا الجنوبية بين المستهلكين الأمريكيين يؤدي حتمًا إلى زيادة الطلب على عملة كوريا الجنوبية، وهي الوون (₩)، وحتى يستطيع المستوردون الأمريكيون الحصول على المنتجات الكورية الجنوبية، يجب عليهم أن يعرضوا دولارات في سوق العملات الأجنبية، وأن يطلبوا عملات الوون، وتكون نتيجة هذا التغير الذي أصاب الأذواق انخفاض قيمة الدولار، وارتفاع قيمة الوون.

وبمرور الوقت، قد يؤدي ارتفاع قيمة عملة إحدى الدول إلى انخفاض رواج منتجاتها؛ لأن هذه المنتجات تصبح نوعًا ما أغلى ثمنًا، وبما أن الناس غالبًا ما يفضلون السلع الأرخص ثمنًا، قد يقرر المصنِّعون الأجانب الذين يصدّرون سلعهم إلى الولايات المتحدة تسعير منتجاتهم مباشرة بالدولار، بدلًا من عملتهم المحلية، وهذا الأمر يساعد على جعل هؤلاء المصنعين بمنأى عن التغيرات التي تعتري أسعار الصرف؛ الأمر الذي قد يقلل من قدرة منتجاتهم على التنافس في السوق الأمريكية؛ لذلك ينخرط مصنعو السيارات الألمان في هذه الممارسة من أجل تعويض آثار القوة النسبية التي يتمتع بها اليورو أمام الدولار.

أسعار الفائدة والتضخم

كما تؤثر التغيرات التي تصيب أسعار الفائدة الحقيقية في سوق العملات الأجنبية، فخلافًا للتدفقات التجارية التي تميل إلى الاستقرار نوعًا ما، فإن تغيير أسعار الفائدة قد يسبِّب تقلبات مفاجئة في أسعار الصرف؛ إذ إن المدخرين ينجذبون إلى أسعار الفائدة المرتفعة؛ لذلك عندما يرتفع سعر الفائدة الحقيقية لإحدى الدول بالنسبة إلى دولة أخرى، تتدفق

المدخرات إلى الدولة ذات سعر الفائدة الأعلى، فإذا تساوت جميع الظروف الأخرى، فإن ارتفاع أسعار الفائدة الأمريكية بالنسبة إلى أسعار الفائدة اليابانية، سيؤدي إلى زيادة المعروض من الين الياباني، وزيادة الطلب على الدولار، إذ سيسعى المدخرون اليابانيون إلى الاستفادة من الفائدة الأمريكية ذات السعر الأعلى، وهذا الأمر يفضي إلى ارتفاع قيمة الدولار وانخفاض قيمة الين، وفي نهاية المطاف سيبدد ارتفاع قيمة الدولار بالنسبة إلى الين أية مكاسب تحققت من فرق سعر الفائدة، وهذا هو ما يعرف بمصطلح تعادل سعر الفائدة.

تكلفة تبادل العملات الأجنبية

إن تبادل العملات الأجنبية له تكلفة محددة ترتبط به، فإذا قررت أن تشارك في سوق العملات الأجنبية، فاعلم أنك على الأرجح ستواجه أسعار صرف مختلفة عند بيع العملات وشرائها؛ لذلك قبل أن تهم بشراء شهادة إيداع في أحد البنوك الفرنسية، ادرس تكلفة كلٍّ من شراء مبالغ اليورو الخاصة بك، وبيعها قبل أن تستغل سعر فائدة أعلى.

إن وجود التضخم في اقتصاد إحدى الدول، يدفع مواطنيها إلى أن مبادلة عملة أخرى بعملتها، تكون أكثر استقرارًا، فقد أدى التضخم في زيمبابوي إلى انخفاض قيمة عملتها، لدرجة أن قصاصة الورق صارت أكثر قيمة من وحدة واحدة من عملتها؛ لذا فإن ذوي العقل من مواطني زيمبابوي الذين يحاولون تخزين القيمة سيتهافتون على عرض دولار زيمبابوي مقابل أية عملة متاحة، مثل الراند الجنوب إفريقي، وبالتالي فإن التضخم لا يؤدي إلى انخفاض قيمة العملة على الصعيد المحلي فقط، بل يقلل قيمتها في سوق العملات الأجنبية أيضًا.

الدخل النسبي والمضاربات

من المحتمل أن يؤدي اختلاف معدلات النمو الاقتصادي إلى النتيجة الأكثر مخالفةً لما هو بديهيٌّ ومتوقع، فكلما زاد دخل اقتصاد دولة ما بالنسبة إلى دولة أخرى، تغير سعر الصرف

بين هاتين الدولتين، فعلى سبيل المثال إذا زاد دخل كندا بالنسبة إلى دخل الولايات المتحدة، فإن الدولار الكندي سينخفض أمام الدولار الأمريكي، لماذا؟ لأنه مع حصول الكنديين على دخل أعلى، سيزداد ميلهم إلى الاستيراد أيضًا، وبعبارة أخرى كلما ازددت ثراءً، تزايد ترددك على الأسواق والمتاجر من أجل التسوق، وتعرض المزيد من العملات في سوق العملات الأجنبية، فالنتيجة المخالفة لكل ما هو بديهي ومتوقع أنه كلما قَوِي الاقتصاد، ضعُفت عملته، وكلما ضعُف الاقتصاد، قَوِيت عملته.

القوي والضعيف، والجيد والسيئ

قد تسمع على مدار العام خبراء يندبون حجم العجز التجاري، بينما ترى آخرين لاحقًا يشتكون من ضعف الدولار، في الواقع، إن ضعف الدولار هو العلاج المناسب للعجز التجاري، فانخفاض قيمة الدولار يشجع على التصدير، ويعوق الاستيراد، فالكلمات التي من قبيل ضعيف وقوي قد تكون مضللة في هذه المسألة، فكلمة قوي لا تعني بالضرورة أن هذا أمر جيد، وكذلك كلمة ضعيف لا تعني بالضرورة أن هذا أمر سيئ.

والبنوك، والشركات، والأفراد الذين يحاولون تحقيق الأرباح من سوق العملات الأجنبية سيضاربون في هذه السوق، وعلى سبيل المثال قد يتوقع المضارب أن أسعار الفائدة الأوروبية سترتفع بشكل أسرع من أسعار الفائدة الأمريكية، لذلك سيشتري مبلغًا من اليورو، ويحتفظ به إلى أن تزداد قيمته بما يكفي لتحقيق ربح جيد، وعلى الرغم من ذلك، يرى معظم الناس أن الربح من المضاربة في سوق العملات الأجنبية يخضع للحظ.

وعلى الرغم من أن المضاربة تكتنفها المخاطرة، فإن المضاربين يؤدون وظيفة اقتصادية مهمة، من خلال تحمل مخاطر سعر الصرف؛ فالشركات المتجنبة للمخاطر التي تعمل في سوق العملات الأجنبية سوف تفضل، أن تعرف بالضبط سعر الصرف الذي ستدفع به، أو ستجني الأرباح به، عند إجراء المعاملات، فستشتري هذه الشركات عقودًا آجلة تضمن سعر صرف محددًا، تجنبًا لتحولات أسعار الصرف المفاجئة التي قد تقلل من ربحية المعاملات الأساسية.

قانون السعر الواحد وتعادل القوى الشرائية

يستند كل من التخصص والتجارة إلى كل من الميزة النسبية، والاختلافات في رأس المال والعمالة، والتنوع في الاستهلاك، وعلى الرغم من ذلك ينبغي عدم الاعتماد على أسعار الصرف في تحديد التخصص، فوفقًا للقانون الاقتصادي الذي يسمى قانون السعر الواحد، أو تعادل القوى الشرائية، فبعد حساب سعر الصرف، فإن السلع المتماثلة لا بد من أن تكون أسعارها متماثلة؛ بغض النظر عن مكان شرائها.

لنفترض أن سعر الصرف بين الدولار الأمريكي والفرنك السويسري هو أن الدولار يساوي 1.10 فرنك سويسري، إذن على المدى الطويل، فإن لوحي التزلج على الجليد، اللذين وصل متوسط سعر بيعهما في الولايات المتحدة إلى 500 دولار، يجب أن يكون متوسط سعر بيعهما في سويسرا 550 فرنكًا سويسريًّا، فماذا لو كانا يباعان في سويسرا بمتوسط سعر 600 فرنك؟ فسيستفيد المستهلكون السويسريون من استيراد ألواح التزلج على الجليد من أمريكا، وسيعرضون الفرنك السويسري، ويطلبون الدولار الأمريكي في سوق العملات الأجنبية، إلى أن يعكس سعر الصرف تعادل القوى الشرائية.

الصادرات والميزان التجاري

لا شيء سوى الصافي

يركز معظم المنتِجين في الولايات المتحدة على تلبية متطلبات السوق المحلية، ولكن بعضهم ينتجون سلعًا وخدمات من أجل تصديرها إلى الأسواق الأجنبية، وتستورد الشركات الأخرى السلع والبضائع التي يتزايد الطلب عليها بشكل كبير، أو التي لا تنتجها الولايات المتحدة، ونصف تجارة الولايات المتحدة يتم إجراؤها مع كلٍّ من كندا، والمكسيك، والصين، واليابان، وألمانيا، والمملكة المتحدة.

الميزان التجاري

إن صافي الصادرات أو الميزان التجاري هو ما يساوي قيمة إجمالي الصادرات، مطروحة منها قيمة إجمالي الواردات، وصافي الصادرات يكون بالسالب في الولايات المتحدة؛ لأن قيمة الواردات تتجاوز قيمة الصادرات، وهذا هو ما يعرف بمصطلح عجز الميزان التجاري.

وهناك دول أخرى تتمتع بفوائض في الميزان التجاري، مثل الصين وألمانيا واليابان؛ وذلك لأن قيمة صادراتها تتجاوز قيمة وارداتها، ومن المثير للدهشة أن الولايات المتحدة، على الرغم من أنها تعاني عجزًا في الميزان التجاري، فإنها لا تزال المصدر الأكبر في العالم بنسبة 12% من الحصة العالمية للصادرات، مقارنةً بالصين التي تبلغ نسبة صادراتها من الحصة العالمية 6.4% فقط.

ويمكن تقسيم الميزان التجاري إلى: ميزان التجارة في السلع، وميزان التجارة في الخدمات، وبالنسبة إلى الولايات المتحدة فإن ميزان التجارة في السلع هو الذي يتسبب في حدوث العجز التجاري، فالأمريكيون يفضلون استهلاك السلع والموارد الأجنبية، وفي

المقابل تميل الولايات المتحدة إلى أن تكون مُصدِّرًا صافيًا للخدمات، حيث تصدر الولايات المتحدة خدمات النقل، والخبرات اللوجستية - فضلًا عن الخدمات الهندسية والقانونية والتقنية الأخرى - إلى بقية دول العالم.

مكتب التحليل الاقتصادي

إن مكتب التحليل الاقتصادي بوزارة التجارة هو الوكالة الحكومية المسئولة عن قياس الميزان التجاري، ووفقًا لمكتب التحليل الاقتصادي، بلغ العجز التجاري في عام 2008 نحو 696 مليار دولار، وإجمالي هذا العجز التجاري كان يتكون من 840 مليار دولار، تمثل عجز تجارة السلع، بالإضافة إلى 144 مليار دولار تمثل فوائض تجارة الخدمات.

صافي دخل العامل الأجنبي

عندما توظَّف الأرض أو الموارد الطبيعية، والأيدي العاملة، ورأس المال، وريادة الأعمال، تحصل هذه العوامل على الإيجار، والرواتب، والفائدة، والأرباح، ولا يهم إذا كانت هذه العوامل قد وظِّفت على الصعيد المحلي أم خارج البلاد، فإذا وظِّفت عوامل الإنتاج هذه خارج البلاد، أو كان أصحابها يقيمون في الخارج، فإن مدفوعات العوامل تتطلب عملات أجنبية، وبغض النظر عما إذا كان هناك تدفق داخلي لدخل العامل الأجنبي، أم تدفق خارجي لمدفوعات العامل الأجنبي، لا بد من تبادل العملات الأجنبية.

صافي التحويلات

هناك إجراءات أخرى غير الإجراءات التجارية، تتطلب تبادل العملات الأجنبية، فالمدفوعات التحويلية، التي تُسمى بالحوالات النقدية، والمساعدات الخارجية تخلق تدفقًا خارجيًا للعملات من الدول الغنية إلى الدول الفقيرة في أسواق العملات الأجنبية، وتختلف التحويلات المالية عن دخل العامل الخارجي في أنها غير مكتسبة من قبل المتلقين، كما تنشئ المساعدات الخارجية التي تكون على هيئة مدفوعات نقدية حاجة إلى تبادل

العملات الأجنبية، ومن أمثلة تلك المساعدات ما تقدمه الولايات المتحدة إلى باكستان وبعض دول الشرق الأوسط.

صافي الاستثمار الأجنبي

خلافًا لصافي الصادرات، وصافي دخل العامل الأجنبي، وصافي التحويلات، التي يتم فيها التبادل مرة واحدة، فإن صافي الاستثمار الأجنبي يدر مدفوعات متكررة، ودخلًا متكررًا، فعندما يشتري مواطنو إحدى الدول أصولًا حقيقية أو مالية في دولة أخرى، تُصنَّف هذه العملية على أنها صافي استثمار أجنبي، كما يندرج الاستثمار في محفظة الأوراق المالية تحت باب صافي الاستثمار الأجنبي، ويحدث هذا النوع من الاستثمار عندما يشتري الأجانب الأصول المالية لدولة أخرى، ففي أثناء الأزمة العالمية الأخيرة، ارتفعت قيمة الدولار بسرعة كبيرة، عندما التمس المستثمرون الأجانب أمان سندات وأذون الخزانة الأمريكية قصيرة ومتوسطة وطويلة الأجل، كما يعد شراء حصص الأسهم في الشركات الأجنبية نوعًا آخر من أنواع استثمار محفظة الأوراق المالية، وبما أن كلًّا من معدلات النمو الاقتصادي، وأسعار الفائدة تكون أعلى في الدول النامية، فقد يقبل المستثمرون الماليون على شراء السندات والأسهم في هذه الدول.

الضعيف في مقابل القوي

أيهما أفضل: الدولار الضعيف أم الدولار القوي؟ إن الإجابة عن هذا السؤال تتوقف على ما إذا كنت مستوردًا أم مُصدِّرًا؛ فالدولار القوي خير للمستوردين؛ لأنه يجعل السلع الأجنبية رخيصة نسبيًّا، والدولار الضعيف خير للمُصدِّرين؛ ذلك أنه يجعل السلع الأمريكية رخيصة نسبيًّا؛ لذا إذا كنت تخطط لقضاء عطلتك خارج البلاد، فعليك أن تأمل أن يكون الدولار قويًّا حينما تصل إلى هناك، ثم عليك أن تأمل أن يكون الدولار ضعيفًا خلال رحلة العودة؛ حتى تحقق أرباحًا من تبادل العملات عندما تعود.

إن الاستثمار الأجنبي مصدر مهم للمدخرات بالنسبة إلى الدولة التي تستضيفه، ويمكن استخدام هذه المدخرات في استثمار رأس المال المادي، وتوسيع نطاق اقتصاد هذه الدولة، وهذا الأمر يبرز لنا نقطة مهمة، وهي أن رصيد الحساب الجاري يعوِّضه كاملًا رصيد الحساب المالي.

ولا يخلو الاستثمار الأجنبي من بعض السلبيات، فكما يمكن للمدخرات أن تتدفق إلى داخل إحدى الدول من خلال استثمار محفظة الأوراق المالية بكل سهولة، فإن المدخرات يمكنها أن تتدفق إلى خارجها بالسهولة نفسها أيضًا، وقد يعجِّل تدفق المدخرات المفاجئ إلى الخارج بحدوث أزمة في العملة، وارتفاع معدلات التضخم، وارتفاع أسعار الفائدة في هذه الدولة المعنية، ولقد وقعت هذه الظاهرة بالفعل من قبل، ولعل الأزمة المالية التي حدثت في الأرجنتين عام 2001 خير مثال على ذلك، إذ تخلفت الأرجنتين عن سداد ديونها الخارجية، وسرعان ما تدفقت المدخرات إلى خارجها؛ الأمر الذي أدى إلى حدوث مشكلات مالية، واضطرابات سياسية.

ضوابط رأس المال

غالبًا ما تلجأ الدول التي تخشى تدفق رءوس الأموال إلى الخارج، إلى فرض ضوابط على رءوس الأموال، وهذه الضوابط تحد من قدرة المدخرات على التدفق إلى خارج الدولة، ففي أثناء الأزمة المالية الآسيوية التي حدثت في أواخر التسعينيات من القرن العشرين، كان أداء الهند جيدًا، إذ نجحت في الحد من تدفق المدخرات إلى خارج البلاد من خلال فرض ضوابط على رءوس الأموال. الجانب السلبي لفرض هذه الضوابط على رءوس الأموال في دولة ما، أنها تجعل المستثمرين الأجانب يحجمون عن وضع مدخراتهم في هذه الدولة، كما أن مجرد ذكر موضوع ضوابط رءوس الأموال في دولة ما يكفي لهروب رءوس الأموال منها بالفعل.

الاحتياطات الرسمية وسياسة سعر الصرف أو ما سبب وجود اليورو؟

بالإضافة إلى الاستثمار الأجنبي، تندرج الاحتياطات الرسمية تحت باب الحساب المالي لميزان المدفوعات، فالبنوك المركزية - مثل البنك الاحتياطي الفيدرالي الأمريكي - تحافظ على احتياطات العملة الأجنبية، أو ما تسمى بالاحتياطات الرسمية، وفائدة الاحتياطات الرسمية هي أنها تعمل على استقرار سوق العملات الأجنبية، فإذا حدث عجز في ميزان المدفوعات، فإن البنك الاحتياطي الفيدرالي يقلل من احتياطاته الأجنبية حتى يتحقق التوازن لميزان المدفوعات، أما في حالة وجود فائض في ميزان المدفوعات، فإن البنك الاحتياطي الفيدرالي يحصل على احتياطات أجنبية إضافية حتى يتحقق التوازن لميزان المدفوعات.

الدولار الأمريكي عملة للاحتياطي الأجنبي

تتبوأ الولايات المتحدة الأمريكية مكانة متميزة تمكّنها من إصدار العملة الاحتياطية لمعظم دول العالم؛ حيث إن الاحتياطات الأجنبية لمعظم هذه الدول بالدولار الأمريكي. ولقد كان حجم الاحتياطات الرسمية لكل من الصين واليابان مصدر قلق للكثيرين من أعضاء المجتمع المالي. ففي عام 2015 تجاوزت الاحتياطات الرسمية لهاتين الدولتين الآسيويتين 5 تريليونات دولار، فأصبح بعض السياسيين والاقتصاديين والخبراء الماليين يخشون قيام أيٍّ من الصين و اليابان بتقليل الأرصدة الدولارية؛ ما قد يؤدي إلى انهيار الأمور؛ نتيجة الزيادة المفاجئة في المعروض من الدولارات في سوق العملات الأجنبية، ويرى آخرون أن هذا الأمر سيضر بالصينيين واليابانيين أيضًا؛ لذا فإنهم لن يُقدِموا على هذه الخطوة.

تحديد سعر الصرف أم التعويم؟ هذا هو السؤال

بعد نهاية الحرب العالمية الثانية، اجتمعت الدول التي ترغب في تعزيز التعاون الدولي، وتقليل الحوافز الاقتصادية التي تشجع على الحرب، في بريتون وودز بولاية نيو هامبشير، ووضعت نظامًا ثابتًا للصرف يرتبط بالدولار، وكانت الفائدة من هذا النظام هي أن تتمكن الشركات من الانخراط في التجارة الخارجية دون الخوف من خسارة أموالها بسبب تقلب أسعار الصرف، أضف إلى ذلك أن ربط العملات بالدولار المستقر جعل الحكومات الأجنبية تتحمل مسئوليتها في ممارسة السياسات الاقتصادية السليمة، والبعد عن السياسات الخاطئة مثل طباعة النقود بتهور، التي تخلق حالة من التضخم. لقد كان نظام بريتون وودز في بداية الأمر ناجحًا للغاية، إلا أنه انهار تمامًا بحلول عام 1971.

أما اليوم فقد تعددت أنظمة سعر الصرف، فبعض الدول تعوِّم عملتها، وأخرى تربط عملتها بالدولار الأمريكي، ولا يزال بعضها موحدًا تحت نظام العملة الموحدة.

وتسمح كل من الولايات المتحدة والمملكة المتحدة بتعويم العملة الخاصة لكل منهما في سوق العملات الأجنبية؛ أي أنهما لا تستخدمان احتياطاتهما الرسمية للحفاظ على أسعار الصرف.

إن الفائدة من وراء هذا النظام تكمن في أنه يمنح واضعي السياسات القدرة على ممارسة سياسات أسعار الفائدة للتشجيع على زيادة النمو المحلي، أو إبطاء عملية التضخم دون التفكير في أسعار الصرف.

وتربط كل من الصين، واليابان، وهونج كونج عملاتها بالدولار الأمريكي من خلال التداول الكثيف لأرصدتها من الاحتياطات الأجنبية، فهذا الأمر يتيح لهذه الدول الحفاظ على ميزة تنافسية ضد غيرها في السوق الأمريكية، فسياسة سعر الصرف التي تنتهجها الصين هي التي تجعل الصادرات الصينية رخيصة نوعًا ما، ففي ظل تعويم سعر الصرف قد يؤدي الطلب الأمريكي على السلع الصينية إلى رفع سعر الصرف، وفي نهاية المطاف يقل الإقبال

على المنتجات الصينية، والجانب السلبي لهذه السياسة التي تتبعها الصين هو أن كل هذه الأموال التي تنفقها الصين للحفاظ على استقرار سعر الصرف يمكن أن تُستغل بطريقة أكثر ربحيةً، كما أن إدارة سعر الصرف تعني الحصول على المزيد والمزيد من الأصول المالية المقيمة بالدولار، التي تجعل الصين عرضة للتأثر بالمشكلات الاقتصادية الأمريكية.

وشهد مطلع هذا القرن نظامًا آخر لسياسة سعر الصرف، إذ اتحدت أوروبا اقتصاديًّا تحت عملة موحدة وهي اليورو، ففرنسا وألمانيا، على سبيل المثال، يمكنهما اليوم أن تتاجرا معًا بحرية دون النظر إلى سعر الصرف، وقد أصبح اليورو العملة الكبرى الثانية بعد الدولار، وعلى الرغم من كل هذه الفوائد التي يقدمها اليورو، فإنه يعاني عيبًا كبيرًا؛ وهو أن كل دولة لا يمكنها، منفردة، إدارته.

لغة المال

السياسة النقدية

هي الجهود التي يبذلها البنك المركزي في دولة ما من أجل تحقيق استقرار الأسعار، ودعم التوظيف الكامل، وتعزيز النمو الاقتصادي على المدى الطويل من خلال التحكم في أسعار الفائدة والمعروض من النقود.

في عام 2010، ضربت اليونان أزمة مالية حادة، عندما انخفض التصنيف الائتماني للديون السيادية، فبسبب عدم القدرة على تنفيذ سياسة نقدية مستقلة، اضطر اليونانيون إلى أن يقللوا من إنفاقهم، وأن يرفعوا الضرائب، وإلا فسيتخلفون عن السداد. وتعامل الاتحاد الأوروبي مع هذه الأزمة، هو الذي سيحدد إذا كانت فرص اليورو في أن يصبح هو العملة المهيمنة على العالم، ستتعزز أم ستضعف.

القطاع الخاص والقطاع العام

اترك نفسك للتيار

في النظام الاقتصادي، تتجلى المصالح الشخصية للناس بوضوح في الأسواق وخلال العملية السياسية، فكل منهما تتشابك مع الأخرى وتؤثر فيها، فلا يُرجح أن ينظر اقتصادي إلى أية جزئية في العملية السياسية دون أن يفكر في الكيفية التي ستؤثر بها في الأسواق. ويُظهر النموذج الاقتصادي الذي يسمى نموذج التدفق الدائري العلاقة التي تربط بين الأسر، والشركات، والحكومات، والقطاع الأجنبي؛ إذ تتفاعل كلها معًا من خلال المنتج (كالسلع مثلًا)، وعوامل الإنتاج (كالعمالة مثلًا)، والأسواق المالية (كالأسهم والسندات مثلًا)، كما أن هذه الأسواق مرتبطة فيما بينها، ولعلك استنتجت هذا الأمر بلا شك من خلال المناقشات التي عرضناها سابقًا، ولكن هذه النظرية تساعد على عرض هذا الترابط ووصفه.

القطاع الخاص

إن الوصول إلى فهم الاقتصاد كاملًا يبدأ من فهم نموذج بسيط للغاية، يوضح الكيفية التي تتفاعل بها الأسر والشركات فيما بينهما في سوق المنتجات، وسوق عوامل الإنتاج، فما القطاع الخاص في الاقتصاد إلا الأسر والشركات، إذ إن الأسر هي التي تشتري السلع والخدمات من الشركات في سوق المنتجات.

سوق عوامل الإنتاج

من أين تحصل الأسر على المال لشراء السلع والخدمات؟

•تبيع الأسر العمل وريادة الأعمال للشركات (بواسطة سوق عوامل الإنتاج) مقابل الأجور والأرباح.

•كما تبيع الأسر موارد طبيعية للشركات مقابل الإيجار.

•فإذا كنتَ تعمل لحساب شخص آخر، فأنت تبيع العمل في سوق عوامل الإنتاج لكي تتمكن من الحصول على السلع والخدمات التي ترغب فيها، وتحتاج إليها من سوق المنتجات.

•وإذا كنت رائد أعمال، أو صاحب مشروع تجاري، فإنك تبيع قدرتك على ريادة الأعمال مقابل أرباح الشركة.

فالشركات إذن توظف الأرض والأيدي العاملة، ورأس المال، وريادة الأعمال من أجل توفير السلع والخدمات.

تدفق عوامل الإنتاج وتدفق السوق

هناك مجموعتان من التدفق بين الأسر والشركات، ففي اتجاه تتدفق السلع والخدمات في سوق المنتجات، وتتدفق الأرض والعمالة ورأس المال وريادة الأعمال في سوق عوامل الإنتاج ويتدفق الإنفاق الاستهلاكي في الاتجاه المعاكس للسلع والخدمات، ففي اتجاه معاكس لعوامل الإنتاج، وتتدفق مدفوعات عوامل الإنتاج من ريع، وأجور، وفوائد، وأرباح.

القطاع العام

لاحظ أن النموذج البسيط للقطاع الخاص يتجاهل جميع الأمور التي تقوم بها الحكومة؛ لذا يجب علينا أن نلقي نظرة على القطاع العام من الاقتصادإلى جانب القطاع الخاص. يُقصد بالقطاع العام كل المستويات الحكومية من المستوى المحلي إلى المستوى الفيدرالي، ويتفاعل القطاع العام مع الأسر من خلال شراء بعض عوامل الإنتاج (مثل الأرض أو الأيدي

العاملة) مقابل مدفوعات عوامل الإنتاج (مثل الأجور، أو الريع، أو الفائدة)، كما تتفاعل الحكومة مع الشركات من خلال شراء السلع والخدمات في سوق المنتجات.

وتجمع الحكومة بين عوامل الإنتاج والسلع والخدمات التي تشتريها من الشركات من أجل توفير السلع والخدمات العامة للقطاع الخاص، فكل من الدفاع الوطني، والشرطة، وأنظمة الوقاية من الحرائق، والمدارس، والمكتبات، والطرق من أمثلة السلع والخدمات العامة التي يقدمها القطاع العام.

الضرائب في سوق عوامل الإنتاج وسوق المنتجات

من أين تحصل الحكومة على الدخل الذي تشتري به عوامل الإنتاج من الأسر، والسلع من الشركات؟ إن الضرائب المفروضة في كل من سوق عوامل الإنتاج وسوق المنتجات هي مصدر دخل الحكومة، إذ تُجمع الضرائب على كل من الدخل الشخصي وأرباح الشركات في سوق عوامل الإنتاج، كما أن ضريبة المبيعات تعد مثالًا على الضرائب التي تُجمع في سوق المنتجات، في بعض الأحيان تقدم الحكومة دعمًا إلى الشركات وهو الأمر الذي يمثل تدفقًا، ومثل تلك الشركات التي تتلقى الدعم، هناك العديد من الأسر التي تتلقى مدفوعات تحويلية، مثل إعانات الضمان الاجتماعي والرعاية الاجتماعية.

القطاع الأجنبي

العالم قرية صغيرة

من المؤكد أن الاقتصاد المحلي ليس بمعزل عن غيره، فالولايات المتحدة لا تطفو في فقاعتها الاقتصادية الصغيرة. إن الولايات المتحدة جزء من الاقتصاد العالمي الأكبر، وبقية هذا الاقتصاد العالمي هو ما يُطلق عليه مصطلح القطاع الخارجي.

اللغة تختلف والمعنى واحد

يتفاعل الاقتصاد الأمريكي مع بقية اقتصادات دول العالم في كل من سوق المنتجات، وسوق عوامل الإنتاج (فضلًا عن الأسواق المالية التي سيناقشها هذا الكتاب لاحقًا)، وتفسر نظرية التدفق الدائري تفاعل الأسواق في جميع أنحاء هذا الاقتصاد العالمي الأكبر، وليس على نحو محلي فقط.

الاستيراد والتصدير

في سوق المنتجات، لا تتدفق كل السلع والخدمات إلى الحكومة المحلية والأسر المحلية، بل تُصدَّر بعض هذه السلع والخدمات التي أنتجت محليًا إلى أشخاص في الدول الأخرى، وعلى المنوال نفسه لا تكون كل السلع والخدمات التي تشتريها الأسر والحكومة مصنوعة محليًا، فالأمريكيون يستوردون سلعًا وخدمات من سائر دول العالم.

مدفوعات ودخل العامل الخارجي

لا يقتصر التبادل التجاري بين الأمريكيين وغيرهم في دول العالم على تبادل السلع والخدمات في سوق المنتجات، بل إنهم يتبادلون عوامل الإنتاج أيضًا مع سائر دول العالم،

إذ تتدفق كل من الأرض، والعمال، ورءوس الأموال، وريادة الأعمال إلى الولايات المتحدة، آتية من سائر دول العالم مقابل مدفوعات العامل الأجنبي، كما تتدفق عوامل الإنتاج من الولايات المتحدة إلى سائر دول العالم مقابل دخل العامل الأجنبي، فإذا كان هناك مواطن أمريكي يكتسب دخلًا من عمله في الخارج، فهذا هو دخل العامل الأجنبي، أما المدفوعات التي تُدفع إلى الأجانب مقابل استخدام عوامل الإنتاج، فهي مدفوعات العامل الأجنبي، وعندما توظف عوامل الإنتاج المحلية في الخارج، فإنها تكسب دخل العامل الأجنبي، ولعل الأجور التي يتقاضاها العمال الأمريكيون الذين يعملون في الخارج من أرباب العمل الأجانب خير مثال على دخل العامل الأجنبي.

الفائدة ودخل العامل الأجنبي

يتطلب استخدام رأس المال الأجنبي تقديم مدفوعات الفائدة إلى بلد المنشأ، وهذا يمثل مدفوعات العامل الأجنبي، كما تُدرج الأرباح، التي تُوزع على الأمريكيين ممن يمتلكون حصص أسهم في الشركات الأجنبية، بوصفها دخل عامل أجنبيًّا.

التحويلات الخارجية

تحوَّل الكثير من المبالغ الضخمة إلى بعض الدول الأخرى، ولكن ليس مقابل سلع أو خدمات، وإنما بهدف المساعدة على دعم أفراد الأسرة في تلك الدول، وهذا النوع من التحويلات، الذي يسمى بالحوالات النقدية، يؤثر في الاقتصاد، لكنه لا يرقى إلى أن يمثل تبادلًا مباشرًا في السوق، ولعل الهند خير مثال للدولة التي تعتمد على مجتمع ضخم من المغتربين، فالعديد من الهنود الذين يعملون في الخارج يرسلون الأموال إلى عائلاتهم التي تقيم في الهند، وعلى غرار ذلك تعتمد المكسيك بشكل كبير على الحوالات النقدية التي يرسلها المهاجرون الذين يعملون في الولايات المتحدة.

حدود الحوالات النقدية

إن الحوالات النقدية هي مصدر الدخل الأكبر الثاني للمكسيك بعد تصدير البترول، ففي عام 2006 بلغت الحوالات النقدية السنوية التي تتلقاها كل من المكسيك والهند 25 مليار دولار؛ والكثير منها صدر من الولايات المتحدة.

الاستثمار الأجنبي

إن الهدف من الاستثمار الأجنبي هو الحصول على دخل العامل الأجنبي على شكل فوائد وأرباح، فإذا اتخذ بعض رواد الأعمال الأمريكيين قرارًا بشراء أرض في آيسلندا، وتحويلها إلى مدينة ملاهٍ، فإن هذه الفكرة - على الرغم من أنها ليست الفكرة الفضلى - فمن شأنها أن تخلق تدفقًا للدولار من أمريكا إلى آيسلندا، بهدف خلق تدفق لعملة الكرونة الآيسلندية إلى أمريكا بوصفها دخل عامل أجنبيًّا.

كما يمكن استخدام الاستثمار الأجنبي في تمويل العجز التجاري، كما هي الحال في الولايات المتحدة، فالولايات المتحدة حاليًّا قادرة على الاستمتاع بالواردات الصينية الرخيصة التي تتجاوز الصادرات الأمريكية إلى الصين، بفضل التدفق المتوازن للمدخرات من الصين إلى الولايات المتحدة، فكل دولار يُنفق على الواردات الصينية يُعاد تدفقه إلى الولايات المتحدة مرة أخرى؛ لأن الصين تستخدم هذه الدولارات في شراء كل من الصادرات الأمريكية والأصول المالية الأمريكية.

القطاع المالي والأسواق المالية

الانخراط في جميع المعاملات

إن مناقشتنا نظرية التدفق الدائري لم تأتِ على ذكر مؤسسات الوساطة المالية حتى الآن، والقطاع المالي أو مؤسسات الوساطة المالية - مثل البنوك، والاتحادات الائتمانية، وشركات التأمين، وأسواق الأوراق المالية - تساعد على تسهيل كل المعاملات التي قد ذكرناها في هذا الكتاب، فمؤسسات الوساطة المالية لها أهمية لا يستهان بها، فهي أداة أساسية لإجراء غالبية هذه المعاملات، فمن دونها لن يتسنى لمعظم الأسواق الحديثة أن تؤدي وظيفتها، فهي بمنزلة المادة الزيتية التي تسهل من حركة العجلات، والمفتاح الذي يفتح الباب، والرياح التي تساعد الطائر على التحليق.

مؤسسات الوساطة المالية

إن معظم المعاملات التي تُجرى في سوق المنتجات تنطوي على استخدام الشيكات، وبطاقات السحب، وبطاقات الائتمان، والنقدية التي تسحبها من ماكينات الصراف الآلية (بدلًا من أخذها من تحت وسادتك)، أو على تبادل العملات الأجنبية، كما في حالة الاستيراد والتصدير، فكل هذه الخدمات توفرها مؤسسات الوساطة المالية، ولكن ليس بالطبع بدافع حب الخير للغير، بل إنها مثل أي مشروع تجاري لا يحركها إلا ما يمكن تحقيقه من الأرباح، ولذلك تفرض رسومًا على تلك الخدمات.

مؤسسات الوساطة المالية وسوق المنتجات

إن كل ما تدور حوله فكرة مؤسسات الوساطة المالية هو تسهيل أمر إنفاق الأموال على الناس، فإذا كان على هاتفك تطبيق يتيح لك دفع ثمن فنجان قهوتك عن طريق تمرير

الهاتف على ماكينة تسجيل المدفوعات النقدية، فستعرف بالضبط ما أتحدث عنه؛ إذ إن مؤسسات القطاع المالي معك أينما كنت:

•فإذا أردتَ بيع أسهم أو شراءها، فستجد مؤسسات القطاع المالي تشاركك الأمر.

•وإذا كنتَ تخطط للسفر إلى باريس، وتريد أن تستبدل اليورو ببعض الدولارات قبل أن تذهب، فستجد مؤسسات القطاع المالي تشاركك الأمر.

•وإذا أردت أن تفتح مركز رعاية نهارية للكلاب، وتحتاج إلى التمويل الأولي، فستجد مؤسسات القطاع المالي تشاركك الأمر.

•وإذا أردت أن تدفع فاتورة الكهرباء الخاصة بك من خلال الدفع الآلي، فستجد مؤسسات القطاع المالي تشاركك الأمر.

مؤسسات الوساطة المالية وسوق عوامل الإنتاج

لقد أصبح من الواضح لك مدى انخراط مؤسسات الوساطة المالية في سوق المنتجات، فقليل من المراقبة لعاداتك الشخصية ستوضح هذا الأمر. فمن الصعب أن تدفع لأمازون فاتورة بقيمة 20 دولارًا من محفظتك، ولكن من السهل جدًّا أن تعطيها رقم بطاقتك الائتمانية. وعلى الرغم من ذلك فإن مؤسسات الوساطة المالية تنخرط في سوق عوامل الإنتاج بالصورة نفسها التي تنخرط بها في سوق المنتجات، وذلك ليس لأنها تستخدم الأرض، والعمل (على الرغم من أنها تستخدم هذه العوامل بالفعل)، ولكن لأنها تشارك في العديد من معاملات سوق عوامل الإنتاج إن لم يكن في معظمها، فأغلب العمال الأمريكيين يتلقون رواتبهم بشيكات وليس نقدًا، وتُودع تلك الشيكات في بنك أو اتحاد ائتماني، وليس في جرة مدفونة في الفناء الخلفي، كما تشمل عمليات بيع الأراضي وشرائها (وهي أحد عوامل الإنتاج) مؤسسات الوساطة المالية غالبًا، ورأس المال نفسه عامل من عوامل الإنتاج. فأين يجد الناس رأس المال؟ أجل، في القطاع المالي.

القطاع المالي والمدخرات

يدر القطاع المالي مبالغ كبيرة من الإيرادات على شكل مدفوعات فوائد الرهون العقارية والقروض، وترتبط هذه الحقيقة ببُعد من أبعاد نظرية التدفق الدائري لم نناقشه بَعد؛ وهو الجانب الاقتصادي الذي يخص المدخرات لا النفقات.

الأسواق المالية

حتى هذه النقطة، يُنفق الدخل كله الذي يحصل عليه كل من الأسر، والشركات، والحكومة، وسائر دول العالم في نموذج التدفق الدائري، فكل دولار داخل يتبعه دولار خارج، ولكن القطاعات العام، والخاص، والأجنبي لا تنفق الأموال فقط، بل تدخرها أيضًا، ومن خلال هذه الحقيقة التي تقول إن القطاعات الاقتصادية المختلفة تدخر جزءًا من دخلها، يدخل نموذج التدفق الدائري البُعد الثالث.

والبعد الثالث هو الأسواق المالية، فالأسر تدخر من أجل المستقبل، ويمكن للحكومة تحقيق فائض في الميزانية، وتحتفظ الشركات بالأرباح من أجل الاستثمار في المستقبل، ويشارك القطاع الأجنبي في استثمارات حقيقية، واستثمارات محافظ الأوراق المالية في الولايات المتحدة، ولكن أين تذهب كل هذه المدخرات؟ تتدفق هذه المدخرات إلى مؤسسات الوساطة المالية، ومنها إلى جميع قطاعات الاقتصاد (على شكل قروض):

•عندما تدخر الأسر، يمكنها شراء حصص أسهم، أو سندات، أو شهادات إيداع.

•وتمول الحكومة إنفاقها الزائد الذي لم تلبه إيرادات الضرائب من خلال إصدار الأوراق المالية المختلفة للخزانة.

الناتج المحلي الإجمالي

تسجيل النتيجة

إن تسجيل النتيجة مهم للغاية، فإذا كنتَ تحاول أن تخسر عدة كيلوجرامات من وزنك، فإن الوقوف على الميزان من حين إلى آخر يتيح لك تقييم أدائك، وفي المدرسة يضع المعلمون الدرجات لتقييم مستوى فهم الطلاب، وفي لعبة البيسبول تُستخدم إحصاءات كل جانب من جوانب اللعبة في تحديد ترتيب رماة الكرة، ورجال المضرب، وتساعد البيانات والإحصاءات على اتخاذ قرارات مدروسة، ففي أثناء الحرب العالمية الثانية، أرادت حكومة الولايات المتحدة أن تفهم بشكل أفضل مدى قدرة الاقتصاد على توليد المواد اللازمة للمجهود الحربي، وأدى ذلك إلى ظهور ما يُسمى الناتج المحلي الإجمالي؛ ليكون أداة لقياس الناتج الاقتصادي، واليوم أصبح الناتج المحلي الإجمالي مهمًّا بوصفه مؤشرًا عامًّا للأداء الاقتصادي.

الثروة والدخل

يقيس الناتج المحلي الإجمالي القيمة الكلية للإنتاج النهائي كله، الذي تنتجه دولة ما خلال عام واحد، كما يقيس الناتج المحلي الإجمالي الإنفاق السنوي على الإنتاج المحلي الجديد، والدخل المكتسب من الإنتاج المحلي، وإذا أردت أن تفهم الناتج المحلي الإجمالي بشكل أفضل، فلتتأمل المثال التالي: افترض أن هناك اقتصادًا بسيطًا يتكون من شخص يدعى "فرانك"، وشخص يدعى "لويز"، اشتكى "فرانك" مؤخرًا من الطقس البارد، فعرض على "لويز" أن ينسج له بطانية مقابل دولار واحد، فانتهز "لويز" هذه الفرصة، وشرع ينسج البطانية الجديدة، وبعدما انتهى من نسجها حصل "لويز" على الدولار مقابل نسجه البطانية، فما قيمة الإنفاق والدخل والناتج للاقتصاد في هذا المثال؟ الإجابة هي دولار

واحد، فهذا الدولار الذي أنفقه "فرانك" حصل عليه "لويز" مقابل البطانية المنسوجة، وفي عام 2015 كان الناتج المحلي الإجمالي الأمريكي 18.12تريليون دولار؛ حيث تم إنتاج ما هو أكثر من بطانية منسوجة واحدة بكثير.

الناتج المحلي الإجمالي مقابل الناتج القومي الإجمالي

إن الناتج المحلي الإجمالي ليس هو المقياس الوحيد للأداء الاقتصادي، فلعلك تذكرت الناتج القومي الإجمالي، والاختلاف الرئيسي بين هذا وذلك هو حرف جر واحد، فالناتج المحلي الإجمالي يقيس كل الإنتاج الجديد الذي أُنتج **في** دولة ما خلال العام، أما الناتج القومي الإجمالي فيقيس كل الإنتاج الجديد الذي أُنتج **من** قِبَل دولة ما خلال العام، فسيارات شركة تويوتا المصنوعة في تكساس جزء من الناتج المحلي الإجمالي، وليست جزءًا من الناتج القومي الإجمالي.

والناتج المحلي الإجمالي ليس شيئًا ثابتًا، بل هو متدفق، فلتتخيل حوض استحمام قد انفتح صنبوره ومجرى تصريفه معًا، فالماء الذي يتدفق من الصنبور هو الناتج المحلي الإجمالي، والماء المتراكم في الحوض هو ثروة الدولة، أما الماء الذي يخرج من مجرى التصريف، فيمثل التدفقات الخارجة مثل الاستهلاك، فما دام الناتج المحلي الإجمالي يتجاوز التدفقات الخارجة من الثروة، فستنمو هذه الثروة، ومن ثم، فإن الناتج المحلي الإجمالي يقيس بصفة أساسية الإنتاج الجديد، وليس الثروة المتراكمة.

عودة إلى التدفق الدائري

في نموذج التدفق الدائري، يكون للاقتصاد ثلاثة قطاعات رئيسية: الخاص، والعام، والأجنبي، والقطاع الخاص ينقسم بدوره إلى أسر وشركات، وكل قطاع يسهم في الناتج المحلي الإجمالي، وتوفر الأسر عوامل الإنتاج التي تستعين بها الشركات في إنتاج السلع والخدمات، كما أن الحكومة توفر السلع العامة التي لا يوفرها القطاع الخاص، بالإضافة إلى

ذلك يعد القطاع الأجنبي مصدرًا لعوامل الإنتاج، ومصدرًا للسلع والخدمات معًا، كما أنه يقوم مقام السوق بالنسبة إلى الإنتاج المحلي.

ويتمثل الناتج المحلي الإجمالي في ثلاثة أساليب في نموذج التدفق الدائري، فالسلع والخدمات التي توفرها الشركات والحكومة تمثل قيمة الإنتاج المحلي كله، والإنفاق الذي يضيفه كل من القطاعات الخاص، والعام، والأجنبي إلى التدفق الدائري يمثل الإنفاق الكلي، وأخيرًا تكون كل من الإيجارات، والأجور، والفوائد، والأرباح التي يتم الحصول عليها في سوق عوامل الإنتاج هي الدخل القومي.

محسوبة أم غير محسوبة؟

إن الناتج المحلي الإجمالي يشمل الكثير من الأنشطة الاقتصادية، لكنه لا يشملها كلها، فبوصفه مقياسًا للإنتاج، لا يشمل الناتج المحلي الإجمالي المعاملات ذات الطابع المالي المحض، فعندما تشتري أسهمًا في سوق الأسهم، فما سيُحسب ضمن الناتج المحلي الإجمالي هو عمولة الوسيط فقط؛ لأن شراء الأسهم يعد نقل ملكية من مساهم إلى آخر، فلا تُنتج خلاله سلعة أو خدمة، وعلى المنوال نفسه لا يُحسب تحويل المدفوعات، مثل الضمان الاجتماعي، ضمن الناتج المحلي الإجمالي، فمدفوعات الضمان الاجتماعي لا تقدم مقابل إنتاج سلعة أو خدمة جديدة، بل هي عبارة عن تحويل من أحد العمال الذين تخضع أجورهم للضريبة إلى أحد المتلقين.

كما أن الإنتاج الذي لا تحدث فيه أية معاملة مالية يُستبعد من الناتج المحلي الإجمالي، فعندما تلازم الأم البيت من أجل رعاية الأطفال، وتنظيف المنزل، وإعداد الطعام، والقيام على كل شئون المنزل، فإنها تنتج شيئًا ذا قيمة عظيمة بلا شك، ولكن نظرًا إلى عدم وجود أية مدفوعات نقدية، فإن هذه القيمة تكون غير محددة، ومن ثم تُستبعد، ومن المثير للاهتمام أن الدفع إلى أحد الأشخاص الآخرين للقيام بهذه الأنشطة كلها يُدرج ضمن الناتج المحلي الإجمالي، فإنشاء شرفة خارج منزلك، وجز عشب حديقتك، وتغيير زيت سيارتك؛

كلها خدمات يمكن شراؤها، لكنك إذا قمت بها بنفسك، فإنها لا تُدرج ضمن الناتج المحلي الإجمالي.

أما إيجار الشقق والمنازل، فيُدرج ضمن الاستهلاك، ومن ثم الناتج المحلي الإجمالي، وأما أصحاب المنازل ودافعو الرهون العقارية فلا يدفعون إيجارًا، لذلك فإن مكتب التحليل الاقتصادي يحدد قيمة الإيجار لمساكنهم، فسواء أكنت مالكًا أم مستأجرًا، فإن الجميع مستأجر في نظر الناتج المحلي الإجمالي.

ومن أجل تجنب المبالغة في تقدير الناتج المحلي الإجمالي، يُستبعد كل من إعادة البيع والمنتجات الوسيطة من عملية احتساب الناتج المحلي الإجمالي، فمعظم عمليات شراء المنازل لا تُحسب ضمن الناتج المحلي الإجمالي، كما تُستبعد إعادة بيع المنازل؛ لأنها لا تمثل إنتاجًا جديدًا، والحالة الوحيدة التي تدرج فيها عمليات شراء المنازل ضمن الناتج المحلي الإجمالي هي أن يكون المنزل قد شُيِّد حديثًا. والسبب الرئيسي لعدم حساب إعادة البيع هو تجنب الحساب المزدوج، فلقد أدرجت المنازل القديمة في حساب الناتج المحلي الإجمالي لعام سابق، فلتتأمل عملية بيع الدقيق والزبد والسكر إلى المخبز الذي يصنِّع منها خبزًا طازجًا، فإذا أدرجت عملية شراء هذه المكونات في الناتج المحلي الإجمالي، بالإضافة إلى عملية بيع الخبز الطازج، فستكون قيمة الناتج المحلي الإجمالي مبالغًا فيها، ولتجنب هذا الأمر، فإن الناتج المحلي الإجمالي يدرج المنتج النهائي فقط، وهو الخبز، إذ يشمل سعر الخبز التكلفة المتكبدة سابقًا عند شراء المكونات.

الناتج المحلي الإجمالي: الإنفاق والاستثمار الخاص

لأنك تستحق ذلك

من الممكن حساب الناتج المحلي الإجمالي من خلال إضافة النفقات كلها إلى الإنتاج المحلي الجديد، فالأسر، والشركات، والحكومات، والدول الأخرى جميعها تنفق المال في الاقتصاد، وتُدرج كل واحدة منها في الناتج المحلي الإجمالي من خلال متغير إنفاق مختلف، وكل نوع من أنواع الإنفاق يخضع لعدة تأثيرات، ويمكن لكل واحد منها أن يكشف عن معلومات مهمة عن النشاط الاقتصادي.

الإنفاق الاستهلاكي الشخصي

تنخرط الأسر في الإنفاق الاستهلاكي الشخصي، والإنفاق الاستهلاكي الشخصي - أو الاستهلاك فقط - هو عملية شراء السلع والخدمات، ويقع أكثر من ثلثي نفقات الناتج المحلي الإجمالي الأمريكي تحت عنوان الاستهلاك، وبعبارة أخرى يتبضّع الأمريكيون بنحو 9 تريليونات دولار أو أكثر في السنة من المنتجات المحلية الجديدة.

إن قدرة الأسر على الاستهلاك تتوقف في الأساس على الدخل المتاح، وهو الدخل بعد دفع الضرائب، وهذه الحقيقة تمنح الحكومة تأثيرًا كبيرًا على قدرة الأفراد على الاستهلاك، فعندما يتعلق الأمر بالدخل المتاح، يختار المستهلكون إما إنفاق هذا الدخل في سوق المنتجات، وإما ادخاره في الأسواق المالية، وهذا يعني أن زيادة الاستهلاك تفضي إلى انخفاض في المدخرات، وأن زيادة الادخار تؤدي إلى انخفاض الاستهلاك.

متغيرات الدخل المتاح

يتأثر الاستهلاك كذلك بالتغيرات التي تصيب ثروة المستهلكين، وأسعار الفائدة، وتوقعات المستقبل، فأية زيادة في ثروة المستهلكين تشجع على الاستهلاك، بينما انخفاضها يحد من الاستهلاك. فالانهيار الذي أصاب أسعار المنازل مؤخرًا قد أثر في ثروة المستهلكين تأثيرًا سلبيًّا؛ ما أدى إلى انخفاض الاستهلاك وزيادة الادخار، في محاولة من المستهلكين لإعادة بناء صافي ثروتهم. وبالإضافة إلى المنازل، يتشكل قدر كبير من ثروة المستهلكين على هيئة حسابات تقاعد، ومن ثم، فإن التغيرات التي تطرأ على المؤشرات الرئيسية لسوق الأسهم، مثل مؤشر داو جونز الصناعي، أو مؤشر ستاندرد آند بورز 500، تشير إلى اتجاه ثروات الأسر، ومن ثم الاستهلاك.

وغالبًا ما تُشترى السلع المعمرة، مثل السيارات، والأجهزة المنزلية، والأثاث، من خلال الاستعانة بالأموال المقترضة، فأسعار الفائدة جزء من معادلة استهلاك السلع المعمرة، فارتفاع أسعار الفائدة يحد من استهلاك هذه السلع، وانخفاض أسعار الفائدة يشجع على شرائها؛ لذلك تتضمن الخطط المصممة للتشجيع على استهلاك السلع المعمرة: التمويل دون فوائد، وعدم وجود فوائد مدة ثلاث سنوات، وعدم الالتزام بأية مدفوعات حتى بداية العام التالي.

ومن السهل فهم التوقعات بوصفها أداة محددة للاستهلاك، فعندما يخاف الناس من المستقبل، ينزعون إلى الادخار، والامتناع عن شراء السلع المكلفة، وفي المقابل، فإن الأشخاص الأكثر تفاؤلًا بشأن المستقبل يكونون أكثر نزوعًا إلى التسوق، وأقل ميلًا إلى الادخار.

الاستهلاك المستقل

يدرك الاقتصاديون أن هناك استهلاكًا مستقلًّا عن الدخل المتاح، وقد أطلقوا عليه مصطلح الاستهلاك المستقل، فخلال فترات الركود، ينخفض استهلاك السلع المعمرة، في حين يظل استهلاك السلع والخدمات الأساسية، مثل المواد الغذائية، والإيجار، والملابس، والرعاية الصحية، كما هو، دون أي تأثير نوعًا ما، فهل تتذكر كيف كانت الحال في الثاني عشر من

سبتمبر عام 2001؟ وما نوع الاستهلاك الذي كان قائمًا حينها، وما النوع الذي لم يكن قائمًا؟ لعلك سترجح أن الاستهلاك المستقل للسلع الضرورية وغير المعمرة ظل مستمرًّا دون انقطاع، وأن كلًّا من استهلاك السلع المعمرة (باستثناء الأسلحة والذخيرة) والإنفاق التقديري قد توقف.

إجمالي الاستثمار الخاص

ينخرط كل من الأسر والشركات في نوع آخر من النفقات يسمى إجمالي الاستثمار الخاص.

•يشمل إجمالي الاستثمار الخاص عمليات شراء الشركات لرأس المال والمخزون، وعمليات شراء الأسر للمنازل الجديدة، ويُقسَّم هذا الاستثمار الخاص الإجمالي إلى صافي الاستثمار، والإهلاك.

•صافي الاستثمار هو شراء رأسمال جديد يوسّع من قدرة الاقتصاد الإنتاجية.

•الإهلاك هو إنفاق استثماري من أجل الإحلال بما هلك من رأس المال.

ومن المهم أن نشير إلى ما لا يعد استثمارًا، فعندما يتعلق الأمر بحساب الناتج المحلي الإجمالي، فإن الاستثمار لا يعني شراء الأسهم والسندات، فهذا يسمى الاستثمار المالي، أو الادخار، أما ما يؤخذ بعين الاعتبار هنا، فهو الاستثمار الحقيقي، ومع ذلك فإن عملية تمويل هذا الاستثمار الحقيقي تجرى عن طريق الاستثمار المالي القائم في الأسواق المالية.

توقعات المستقبل

يتأثر مستوى الاستثمار في الاقتصاد بتوقعات ظروف العمل وأسعار الفائدة في المستقبل، فالتوقعات الإيجابية تعزز من الاستثمارات، أما التوقعات السلبية فتؤدي إلى انخفاض الاستثمار، وتستجيب الشركات بهذه الطريقة من أجل أن تمتلك القدرة الإنتاجية المناسبة لتلبية الطلب المستقبلي المتوقع على منتجاتها، كما تُؤخذ أسعار الفائدة بعين الاعتبار عند

اتخاذ قرار الاستثمار، فكلما ارتفعت أسعار الفائدة، انخفضت الربحية النسبية للاستثمار، فقرار الاستثمار تسبقه مقارنة بين معدل العائد المتوقع، وسعر الفائدة الحالي، فما دام معدل العائد المتوقع يتجاوز سعر الفائدة، سوف تقوم الشركات بالاستثمار مع توقع تحقيق الأرباح، أما زيادة أسعار الفائدة، فتقلل من الاستثمارات القادرة على تحقيق أرباح.

الاستثمار المخطط والعشوائي

ينقسم الاستثمار إلى استثمار مخطط وآخر عشوائي، فخلال الفترات المستقرة للاقتصاد تستثمر الشركات في رأس المال والمخزون وتحولهما إلى منتجات، ثم تحقق الأرباح ببيعها، ويفترض هذا الاستثمار المخطط أن ظروف العمل ستستمر وفقًا لتوقعات المنتجين، وعندما يحدث الاستثمار العشوائي، ينبئ ذلك بحدوث أشياء سيئة، فتجار السيارات يطلبون مخزونًا من المصانع من أجل بيعه للمستهلكين، فإذا بدأ المخزون يتراكم، فإن هذا يعني أن المستهلكين غير مقبلين على الشراء، فيتوقف التجار عن طلب المخزون، ومن ثم تتوقف المصانع عن الإنتاج، فإذا اتسع هذا التوقف عن الإنتاج وانتشر، فهذا يعني تفشي البطالة والركود الاقتصادي.

الناتج المحلي الإجمالي: الإنفاق الحكومي والصادرات

أنفقه إذا حصلت عليه

لا تقتصر طريقة قياس الناتج المحلي الإجمالي على جمع كل من الإنفاق الخاص والاستثمار الخاص من قبل الأسر والشركات في السوق المحلية، بل إنه يتأثر كذلك بالإنفاق الحكومي والتجارة الدولية.

الإنفاق الحكومي

الإنفاق الحكومي هو كل ما تنفقه الحكومة الفيدرالية، وحكومات الولايات، والحكومات المحلية على رأس المال، والبنية التحتية، وأجور الموظفين. والإنفاق الحكومي يشمل النفقات العسكرية، ونفقات إنشاء الطرق، ورواتب المعلمين، ويُموَّل الإنفاق الحكومي عن طريق فرض الضرائب والاقتراض، وتكلفة الفرصة البديلة للإنفاق الحكومي هي ضياع الاستهلاك، وصافي الاستثمار الخاص، اللذين كانت الاستفادة بهما ستتم، لولا الإنفاق الحكومي (ربما أنفقت مبلغ الـ 500 دولار هذا من أجل شراء تلفاز جديد، ولكن كان عليك إرسالها إلى الحكومة بدلًا من ذلك)، لا يُدرج مدفوعات التحويلات (مثل إعانات الضمان الاجتماعي، وبعض الإعانات المقدمة إلى الشركات) ضمن الإنفاق الحكومي من أجل حساب الناتج المحلي الإجمالي.

ويستأثر الإنفاق الحكومي بنحو 40% من الناتج المحلي الإجمالي في الولايات المتحدة، وتختلف النسبة المئوية للإنفاق الحكومي من الناتج المحلي اختلافًا كبيرًا في مختلف أنحاء العالم من المستوى المنخفض الذي تبلغ نسبته نحو 16%، كما في بنجلاديش

وجمهورية إفريقيا الوسطى، إلى المستوى المرتفع الذي تبلغ نسبته نحو 65% كما في كوبا وليسوتو. وفي معظم الدول المتقدمة تبلغ نسبة الإنفاق الحكومي من الناتج المحلي الإجمالي من 35% إلى 50%.

حدود الإنفاق الحكومي

يتحدد الإنفاق الحكومي وفقًا لقيمة الإيرادات الضريبية، والقدرة على الاقتراض، وبالنسبة إلى دولة مثل الولايات المتحدة الأمريكية، لا يُعد مثل هذا الحد عاملًا معوقًا بشكل كبير؛ فالضرائب أمر إلزامي، والدين الحكومي الأمريكي أداة شائعة من أدوات الاستثمار المالي، فبغض النظر عن الحزب السياسي الذي يعتلي السلطة، فإن الإنفاق الحكومي يواصل مساره التصاعدي.

سياسات إنفاق المحسوبية

إن النجاح السياسي في الولايات المتحدة يعتمد بشكل كامل على النجاح في السياسة المحلية، وهذا يعني أن ممثلي الكونجرس وأعضاء مجلس الشيوخ لديهم حافز قوي نحو توجيه الإنفاق الفيدرالي إلى الولايات والمقاطعات التي يمثلونها بغرض ضمان أصوات الناخبين في دورة الانتخابات الجديدة، ويعد فشل السياسيين في توجيه الإنفاق الحكومي إلى دوائرهم الانتخابية سببًا معتادًا لحلول سياسي جديد محل السياسي الذي يشغل المنصب حاليًا.

غالبًا ما يستخدم الإنفاق الحكومي في تحفيز الاستهلاك في أثناء فترات الركود الاقتصادي؛ لأن الحكومة غالبًا ما تمتلك الإرادة والقدرة على الإنفاق عندما تفقدهما القطاعات الاقتصادية الأخرى، وفاعلية هذا النوع من الإنفاق الحكومي - الذي غالبًا ما يؤدي إلى حدوث عجز؛ لأن ما تنفقه الحكومة يكون أكثر مما تتحصل عليه من الإيرادات الضريبية - محل نقاش حاد بين مدارس الفكر الاقتصادي المختلفة، إذ يميل الاقتصاديون المتأثرون بأفكار جون مينارد كينز إلى تأييد فكرة الإنفاق الحكومي بوصفه محفزًا

للاقتصاد، وتقول هذه الفكرة إن الإنفاق الحكومي له تأثير مضاعف: فكل دولار تنفقه الحكومة يساعد على زيادة الناتج المحلي الإجمالي بأكثر من دولار، أما الاقتصاديون الذين لديهم نزعة كلاسيكية أو تحررية، فغالبًا ما يردون على هذه الفكرة، بأن الإنفاق الحكومي يقضي على الإنفاق الخاص الأكثر كفاءة (إذ ينبغي للحكومة أن تسمح مثلًا بشراء التلفاز الذي تريده في سلام، بدلًا من أن تنزع المال من جيبك من خلال الضرائب) ويجب ألا يُستخدم بوصفه أداة تحفيز.

صافي الصادرات

إن صافي الصادرات، أو الصادرات مطروحة منها الواردات، هو آخر متغير إنفاق في قياس الناتج المحلي الإجمالي، فتصدير الناتج المحلي الجديد يُضاف إلى الناتج المحلي الإجمالي، وعلى الجانب الآخر تُخصم الواردات من الناتج المحلي الإجمالي، وعادةً ما تعاني الولايات المتحدة عجزًا في الميزان التجاري؛ لذلك يُخصم صافي الصادرات - في معظم السنوات - من الناتج المحلي الإجمالي بدلًا من أن يضاف إليه. ولقد ساعد نمو الصادرات في السنوات الأخيرة على تعزيز الناتج المحلي الإجمالي، ولكن مقارنة بمعظم الدول الأخرى، نجد أن صافي الصادرات الأمريكية يمثل نسبة صغيرة للغاية من النشاط الاقتصادي، فعلى الرغم من أنه لا توجد دولة وصل حجم تجارتها الدولية إلى حجم التجارة الدولية للولايات المتحدة، فإن الولايات المتحدة تظل من أقل الدول اعتمادًا على التجارة الدولية.

الصادرات والنمو الاقتصادي

لعل صافي الصادرات لا يمثل مشكلة كبيرة في أمريكا، لكنه يمثل الطريق إلى النمو الاقتصادي بالنسبة إلى الدول النامية، والصين خير مثال للدولة التي تعتمد على صافي الصادرات من أجل تحقيق النمو، وعندما ينضج الاقتصاد الصيني، ربما تتجه الصناعة في الصين بشكل أكبر نحو الإنتاج المحلي

يتأثر صافي الصادرات بأسعار الصرف، شأنه شأن الاستهلاك والاستثمار، يتأثر أيضًا بأسعار الفائدة. فارتفاع قيمة الدولار يجعل السلع الأمريكية باهظة الثمن نسبيًا، ومن ثم تنخفض الصادرات، وتزداد الواردات، وعلى الجانب الآخر يؤدي انخفاض قيمة الدولار إلى جعل السلع الأمريكية رخيصة نسبيًا، ومن ثم تزداد الصادرات وتنخفض الواردات، كما تؤثر أسعار الفائدة في صافي الصادرات من خلال تأثيرها في أسعار الصرف، فارتفاع أسعار الفائدة في أمريكا يؤدي إلى ارتفاع قيمة الدولار، وهو الأمر الذي يقلل بدوره من صافي الصادرات، أما انخفاض أسعار الفائدة، فيساعد على خفض قيمة الدولار، ومن ثم يرفع صافي الصادرات.

طرق حساب الناتج المحلي الإجمالي

الأكاذيب، والأكاذيب البغيضة، والإحصاءات

لقد ألقينا نظرة حتى الآن على الناتج المحلي الإجمالي باعتباره مجموعًا من هذه النفقات: الإنفاق الاستهلاكي، والاستثمار الخاص، والإنفاق الحكومي، وصافي الصادرات، فهذا هو الناتج المحلي الإجمالي، لكن ليست هذه هي الطريقة الوحيدة لقياس نمو الاقتصاد، إذ يمكن للاقتصاديين كذلك الاستعانة بطريقة الدخل (جمع كل أنواع الدخل معًا) أو طريقة الإنتاج (جمع كل أنواع الإنتاج معًا)، ولكن لاحظ أن كل طريقة من هذه الطرق تهدف إلى إعطاء الإجابة نفسها، وهي الناتج المحلي الإجمالي، إذ لا يُفترض بها أن تحسب أشياء مختلفة، فإذا حاولت قياس أداء الاقتصاد بالاستعانة بكل واحدة من هذه الطرق الثلاث، فلا بد من أن تخرج بالإجابة نفسها تقريبًا.

وأضف إلى ذلك أن الاقتصاديين بحاجة إلى معالجة الفرق بين الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي والناتج المحلي الإجمالي الاسمي؛ كي يتمكنوا من مقارنة الناتج المحلي الإجمالي بين عام وآخر.

طريقة الدخل لحساب الناتج المحلي الإجمالي

إذا كان بإمكاننا أن ننظر إلى النفقات باعتبارها مؤشرًا للنمو الاقتصادي (أو الانكماش)، فبإمكاننا أن ننظر إلى الدخل باعتباره مؤشرًا لذلك أيضًا، فنظريًّا، لا بد من أن يكون الناتج المحلي الإجمالي واحدًا سواء استعنت بطريقة الدخل أم بطريقة النفقات، (لأن الدخل يساوي النفقات، فالادخار يعد شكلًا من أشكال الإنفاق في هذا الحساب)، كما أن القدرة على الانخراط في كل من الاستهلاك، والاستثمار، والإنفاق الحكومي، وصافي الصادرات، مستمدة من الدخل المكتسب الذي يأتي من الإنتاج المحلي. ونقول مرة أخرى إن الدخل

يشمل كلًّا من الإيجارات، والأجور، والفوائد، والأرباح، التي يتحقق كل منها من خلال بيع عوامل الإنتاج في سوق عوامل الإنتاج.

إن قياس الدخل أكثر تعقيدًا من قياس النفقات، ويتطلب بعض عمليات التفكير الصعبة والمعقدة من قبل الاقتصاديين، وأحد أسباب هذا التعقيد هو تدفق الأرباح إلى كل من الشركات، وحاملي الأسهم، والملاك، كما أن الضرائب والإعانات تمحو آثار الاختلاف بين السعر المدفوع في السوق والدخل الذي يجنيه المنتجون. وفي النهاية، يعد قياس الدخل أكثر تعقيدًا بعض الشيء من قياس النفقات بالنسبة إلى الاقتصاديين، ولكن يكفينا الآن أن نستنتج أن الدخل يساوي مجموع الإيجار، والأجور، والفائدة، والأرباح، ولنترك التفاصيل المعقدة للاقتصاديين في مكتب التحليل الاقتصادي.

نقص الإبلاغ عن الدخل

تظهر لنا مشكلة أخرى على الصعيد العملي عند قياس الدخل مقابل قياس النفقات، وهي أن كلًّا من المنتجين والأسر أقل نزوعًا إلى الإبلاغ عن الدخول الخاصة بهم؛ من أجل تقليل الوعاء الضريبي لهم.

طريقة الإنتاج

الطريقة الأخرى لحساب الناتج المحلي الإجمالي تتمثل في جمع كل الأنشطة الإنتاجية في دولة ما، وفي هذه الطريقة تُحسب القيمة المضافة في مرحلة من مراحل عملية الإنتاج، فالسيارة على سبيل المثال هي المنتج النهائي، لكن المدخلات الهندسية الوسيطة تكون لها قيمة يمكن تحديدها، وأحد العيوب الواضحة لهذه الطريقة يتمثل في تحديد الفرق بين السلع الوسيطة والسلع النهائية، فهل كيلو السكر سلعة وسيطة أم سلعة نهائية؟ الإجابة تتوقف على من يشتريه، وسبب شرائه إياه.

ويجب في هذه الطريقة تحديد قيمة كل من الإنتاج السوقي والإنتاج غير السوقي، فالإنتاج السوقي عبارة عن السلع التي تُنتج من أجل بيعها في السوق (مثل الأدوات التي تنتجها الشركات)، أما الإنتاج غير السوقي، فيشمل الخدمات التي لا تُباع في السوق (مثل تلك التي تقدمها الحكومة والمؤسسات غير الربحية، كبرنامج الغداء المجاني الذي تقدمه المدارس المحلية كل صيف). ربما يكون من الصعب تحديد قيمة الإنتاج غير السوقي؛ لأنه لا يحتوي على سعر مرفق به؛ لذلك يتم النظر إلى تكلفة الإنتاج بصفة عامة.

والوكالات الحكومية الأمريكية لا تستعين بهذه الطريقة في حساب الناتج المحلي الإجمالي.

الناتج المحلي الإجمالي الاسمي مقابل الحقيقي

إن المفهومين الاسمي والحقيقي يلحقان بالكثير من المصطلحات الاقتصادية المختلفة، والناتج المحلي الإجمالي أحد هذه المصطلحات، وتُعد تقارير الناتج المحلي الإجمالي الاسمي من خلال الاستعانة بالأسعار الحالية، ولكي يتمكن الاقتصاديون من إجراء مقارنات سليمة للناتج المحلي الإجمالي من عام إلى آخر، لا بد من معالجة التغيرات التي تطرأ على الأسعار بمرور الوقت، أما الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي، فيقدم تقريرًا عن الإنتاج، ولكن تبقى فيه الأسعار ثابتة، فإذا لم تحتسب التغيرات التي تصيب الأسعار (التضخم) في الناتج المحلي الإجمالي، فقد تكون نتائجه مضللة؛ إذ قد يبدو أن الاقتصاد آخذ في النمو، حين يكون التضخم هو ما يحدث في الحقيقة.

لا بد من انكماش الناتج المحلي الإجمالي الاسمي من أجل حساب الناتج المحلي الحقيقي، فلنفترض نموذج اقتصاد بسيطًا للغاية ينتج كرات شاطئية متعددة الألوان، وفي عام 2014 أنتج هذا الاقتصاد 100 كرة شاطئية اشتراها المستهلكون مقابل دولار واحد للكرة الواحدة، وفي عام 2015 أنتج الاقتصاد 100 كرة شاطئية اشتراها المستهلكون بـ 1.25 دولار للكرة الواحدة، ومن خلال هذه المعلومات يمكن حساب الناتج المحلي الإجمالي

الاسمي لكل عام عن طريق ضرب عدد الكرات الشاطئية في الأسعار التي كانت قائمة في كل عام، لذا فإن الناتج المحلي الإجمالي الاسمي لعام 2014 كان 100 دولار، بينما في عام 2015 كان 125 دولارًا، وقد يصل مراقب خارجي إلى استنتاج خطأ، ويقول إن الناتج قد ازداد بنسبة 25%، وللمقارنة بينهما بصورة **حقيقية**، لا بد من تثبيت الأسعار، فمن تثبيت أسعار عام 2014، يكون الناتج المحلي الإجمالي **الحقيقي** لكل من عامي 2014 و2015 هو 100 دولار، وبعبارة أخرى لقد ظل الناتج الحقيقي ثابتًا.

معامل انكماش الناتج المحلي الإجمالي

بإمكانك أن تحدد التضخم الإجمالي (أو الانكماش) في اقتصاد ما من خلال قسمة الناتج المحلي الإجمالي الاسمي لعام معين على الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي له، فإذا كان الناتج المحلي الإجمالي الاسمي، على سبيل المثال، هو 125 دولارًا، والناتج المحلي الإجمالي الحقيقي 100 دولار، فإن نسبة التضخم تكون 25%.

تغيرات الناتج الإجمالي الحقيقي والدورة الاقتصادية

اربط حزام الأمان

على مدار السنوات الخمسين الماضية، مرت أمريكا بفترات متقلبة، تأرجحت فيها بين الركود والتوسع الاقتصادي، ولقد حدثت هذه التقلبات الاقتصادية من الصعود والهبوط في ظل نمو اقتصادي طويل الأجل، وبعبارة أخرى، ربما كان الناتج المحلي الإجمالي يرتفع عامًا وينخفض آخر، لكنه كان يسير في اتجاه تصاعدي، فلقد ازداد الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي الأمريكي منذ عام 1960 بأكثر من 10 تريليونات دولار.

التوسع والانكماش

يطلق الاقتصاديون على هذه السلسلة من التوسع والانكماش، التي تطرأ على الاقتصاد مصطلح الدورة الاقتصادية (وإن كان بعضهم يفضل مصطلح "التذبذب" بدلًا من "دورة"؛ لأن المصطلح الأخير يوحي بوجود نمط يمكن التنبؤ به، وهذا النمط غير موجود في الحقيقة).

كلما أخذت القوى العاملة الإنتاجية في النمو، ازدادت الطاقة الإنتاجية للاقتصاد، وهذا الأمر يفسر لنا سبب نمو الاقتصاد بمرور الوقت وتُعزى فترات التوسع الاقتصادي والانكماش الاقتصادي تلك إلى الاختلافات التي تكون بين الإنفاق الكلي على الناتج، وطاقة الاقتصاد الإنتاجية طويلة الأجل، فخلال فترات التوسع الاقتصادي يرتفع الإنفاق، حتى يصل إلى المرحلة التي يتجاوز فيها الاقتصاد طاقته الإنتاجية على المدى الطويل،

أما الانكماش الاقتصادي فيحدث عندما ينخفض الإنفاق الكلي، وتظل الطاقة الإنتاجية الفائضة كما هي.

مقاييس الدورة الاقتصادية

تُقاس الدورة الاقتصادية من خلال النظر إلى كل من الناتج المحلي الإجمالي والبطالة، ففي أثناء فترات التوسع الاقتصادي، تنخفض البطالة، ويرتفع الناتج المحلي الإجمالي، ويحدث العكس خلال فترات الركود الاقتصادي.

إذا سبق لك أن ذهبت في رحلة طويلة بالسيارة، فبإمكانك فهم الدورة الاقتصادية، تخيل أنك تنطلق بسيارتك في طريق سريع، ذي حارتين متماشيًا مع تدفق حركة المرور، فهذا التماشي مع تدفق حركة المرور هو المعيار، ويمثل متوسط معدل النمو الاقتصادي، ومن حين إلى آخر تجد شخصًا يتحرك ببطء شديد للغاية، فتنصرف عيناك نحو الحارة المرورية الثانية ذي السيارات المقبلة، فإن لم تكن هناك سيارة مقبلة فيها، فستسارع إلى تجاوز ذلك السائق البطيء من خلال هذه الحارة، فهذا التجاوز المروري يمثل تلك الفترات التي يتجاوز الإنفاق فيها الطاقة الإنتاجية، وبين الحين والآخر ترتكب خطأً وأنت تحاول أن تتجاوز حركة المرور البطيئة في حارتك، فتفحص بعينيك الحارة الثانية ذات السيارات المقبلة، ثم تقرر تجاوز حركة المرور البطيئة من خلاله، لتكتشف فجأة أن شاحنة كبيرة ذات ثماني عشرة عجلة محملة تمامًا، تنطلق نحوك في الحارة الثانية للسيارات المقبلة، فتتراجع فورًا إلى حارتك وقلبك يهتز بعنف، ثم تبطئ سرعتك إلى نحو 50 كيلومترًا في الساعة، وتشكر الله على أنك لا تزال على قيد الحياة، فهذه الأحداث تمثل الانكماش الاقتصادي، وفي النهاية تجمع شتات نفسك، وتبدأ من جديد الانطلاق متماشيًا مع تدفق المرور.

والآن لكي تفهم الدورة الاقتصادية حق الفهم، تخيَّل نفسك معصوب العينين طوال الوقت، وتعتمد على مسافر مصاب بقصر نظر، ولا يتحدث إلا اللغة السواحلية، في الحصول على المعلومات بشأن ما يحدث من حولك. ستكون رحلة شائقة بلا شك، ولكن لماذا عصب

العينين واللغة السواحلية؟! لأن جميع الأمريكيين - باستثناء خبراء الأرصاد الجوية وخبراء الاقتصاد الأفذاذ - يجدون صعوبة في استشراف المستقبل، كما أنه غالبًا ما يصعُب تفسير لغة الاقتصاديين والخبراء الماليين.

المراحل الأربع للدورة الاقتصادية

عادة ما يشير الاقتصاديون إلى أربع مراحل للدورة الاقتصادية:

1.التوسع، ويحدث عندما يكون الناتج المحلي الإجمالي آخذًا في النمو شهرًا بعد آخر، والبطالة في انخفاض مستمر.

2.الذروة، وتحدث عندما يصل الإنفاق على الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي إلى أعلى مستوياته، وهذه هي الفترة التي تعقبها مباشرة بداية ارتفاع معدلات البطالة، وهبوط سائر المؤشرات الاقتصادية الأخرى.

3.التقلص، ويحدث عندما يتراجع نمو الناتج المحلي الإجمالي أو يتباطأ، ويعرف الركود تحديدًا بأنه ربعان متتاليان من تراجع الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي.

4.أدنى نقطة، وهي فترة تكون بين التقلص والتوسع، حيث يبدأ فيها الناتج المحلي الإجمالي في التعافي.

وكما يتضح من هذا التفسير، فإنه ليس بمقدور الاقتصاديين تحديد الحالة التي يمر بها الاقتصاد إلا بعد أن تنتهي هذه الحالة.

نظريات الدورة الاقتصادية

يختلف الاقتصاديون في أسباب تذبذب الاقتصاد عند حدوثه، فهل يرجع ذلك إلى أسباب خارجية كالحروب مثلًا؟ أم إلى عوامل داخلية مثل الأفكار التجارية المبتكرة؟ كما أنهم

يختلفون في الإجراءات التي ينبغي اتخاذها خلال فترات الركود، فما المدى الذي ينبغي أن يصل إليه التدخل الحكومي؟ هذا يتوقف على الاقتصادي الذي تتحدث إليه.

•يرى أنصار المدرسة النقدية التي تنسب إلى "ميلتون فريدمان"، أن سبب هذه الدورة الاقتصادية هو سوء إدارة المعروض من النقود، إذ تنجم فترات التوسع المفرط عن وجود كميات أكبر من اللازم من النقود، أما فترات التقلص، فتنتج عن تداول مقدار أقل من اللازم من النقود.

•يُرجع "كينز" سبب الدورة الاقتصادية إلى ما أطلق عليه "الأرواح الحيوانية"، حيث تكون الشركات في الواقع ذات اتجاهين، ومصطلح الأرواح الحيوانية الذي وضعه "كينز" يعني طغيان العاطفة على العقل عند عملية اتخاذ القرار، وتظهر هذه الأرواح الحيوانية من خلال استعداد الشركات للاستثمار، فعندما تقع الشركات في الهوس التجاري، تستثمر بكثافة كبيرة جدًّا، إلى أن تقع فريسة لمراحل الكساد حيث تعزف عن الاستثمار.

•ترى معظم النظريات الأخرى أن سبب الدورة الاقتصادية يعود في النهاية إلى تغيرات الإنفاق، ولكن هناك نظرية واحدة تُعرف بنظرية الدورة الاقتصادية الحقيقية، وتركز على التغيرات التي تطرأ على الإنتاجية باعتبارها السبب النهائي لهذه الدورة.

ما الذي لا يخبرنا به الناتج المحلي الإجمالي؟

المال ليس كل شيء

أعلن المرشح الرئاسي الراحل "روبرت إف. كينيدي"، في خطابه الذي ألقاه عام 1968، ما يلي بشأن نقاط ضعف مقياسنا الرئيسي للأداء الاقتصادي في هذه الفترة، وهو الناتج القومي الإجمالي، وهذه النقاط نفسها من الضعف تنطبق على الناتج المحلي الإجمالي:

"يبدو أننا قد تخلينا بصورة أكبر من اللازم - ومنذ وقت أطول من اللازم - عن التميز الشخصي، وقيم المجتمع في سبيل امتلاك الماديات وتكديسها، إن الناتج المحلي الإجمالي.. إذا أردنا أن نحكم على الولايات المتحدة الأمريكية من خلاله.. فيجب أن يحسب تلوث الهواء، وإعلانات السجائر، وعربات الإسعاف التي تجوب الطرق السريعة لإخلائها من ضحايا الحوادث المرورية، إنه يحسب أقفال أبوابنا الخاصة، والسجون التي تُنشأ من أجل سجن أولئك الذين يكسرون هذه الأقفال، كما يحسب تدمير حدائق ريدوودز وخسارتنا تلك الأعجوبة الطبيعية بسبب ذلك الزحف العمراني الفوضوي، إنه يحسب قنابل النابالم الحارقة، والرءوس النووية الحربية، وسيارات الشرطة المصفحة التي تجوب مدننا لمكافحة الشغب، إنه يحسب بندقية وايتمان، وسكين سبيك، والبرامج التليفزيونية التي تمجد العنف من أجل بيع دُمى أبطالها للأطفال.

"ومع ذلك لا يأخذ الناتج القومي الإجمالي بعين الاعتبار صحة أطفالنا، أو جودة تعليمهم، أو الفرصة الناتجة عن لعبهم، إنه لا يشمل جمال أشعارنا، ولا قوة علاقاتنا الزوجية، ولا ذكاء حواراتنا العامة، ولا نزاهة موظفينا العموميين، فهو لا يقيس ذكاءنا، أو شجاعتنا، أو حكمتنا، أو معرفتنا، أو عاطفتنا، أو إخلاصنا تجاه بلدنا، إنه باختصار يقيس كل شيء باستثناء ما يجعل الحياة ذات قيمة، وبإمكانه أن يخبرنا بكل شيء عن أمريكا، ما عدا سبب اعتزازنا بكوننا أمريكيين".

الناتج المحلي الإجمالي ومصلحة المجتمع

لا بد من توضيح تلك النقطة التي أثارها "كينيدي"، فعلى الرغم من الطابع الشمولي للناتج المحلي الإجمالي، فإنه يغفل الكثير من الأمور المهمة مثل قيمة العمل غير مدفوع الأجر، مثل رعاية أطفالك، أو والديك المسنين، ومع ذلك فلتفكر في حقيقة أنه بزيادة الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي، تُرفع أعباء الندرة، وأثقال الفقر المدقع عن كاهل الملايين من الناس، فالثراء النسبي أمس هو فقر نسبي اليوم، فمقارنة بحياة الأمريكيين من الأجيال السابقة، نجد أن خدمات الرعاية الصحية، والتعليم، والتغذية، والصرف الصحي، والإسكان تزداد مع زيادة الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي، وهذا يؤدي إلى زيادة المعدلات العمرية.

كما أدت زيادة الناتج المحلي الإجمالي إلى زيادة معدلات وقت الفراغ، فانخفض متوسط أسبوع العمل بشكل مطرد، وازداد متوسط عدد أيام العطلات، لذا فإن للناتج المحلي الإجمالي، باعتباره مقياسًا للرفاهية، نقاط قوة، كما أن له نقاط ضعف.

نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي

يمكنك حساب نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي من خلال قسمته على عدد السكان، ولكن باعتباره مؤشرًا للرفاهية العامة؛ فإنه يخضع لخلل كبير، إذ لا يعطي الناتج المحلي الإجمالي للفرد أية إشارة إلى كيفية توزيع الدخل بين السكان، فنصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي في كل من الولايات المتحدة والنرويج مرتفع، ولكن الفارق الرئيسي بينهما أن الدخل في الولايات المتحدة لا يوزع بشكل متساوٍ مقارنة بالنرويج، فارتفاع نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي لا يعني بالضرورة أن المجتمع يخلو من أولئك الذين يعيشون في فقر نسبيٍّ.

الناتج المحلي الإجمالي والبيئة

يقول منتقدو الناتج المحلي الإجمالي إنه لا ينظر إلى التدهور البيئي بعين الاعتبار، فبما أنه يركز على الإنفاق والإنتاج، فإنه يخلق حافزًا لتحقيق كميات أكبر من الإنتاج من أجل مواصلة النمو، وقد يأتي هذا النمو على حساب البيئة، فإزالة الغابات، وتغير المناخ، والتلوث، وغيرها من مشكلات البيئة - وفقًا لمنتقدي هذا المقياس - هي النتيجة المنطقية لهذا التركيز ضيق الأفق على الناتج المحلي الإجمالي، ويدافع آخرون عن هذا المقياس، قائلين: بفضل زيادة الناتج المحلي الإجمالي أصبح لدى الناس ما يكفي من الثراء والوقت للعناية بالبيئة، فإن الدول ذات الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي الأعلى اليوم هي غالبًا الدول نفسها التي تبذل قصارى جهدها من أجل معالجة القضايا التي يثيرها المواطنون الواعون بالبيئة.

وقد ابتكرت بعض الدول مقياسًا آخر، يُسمى "الناتج المحلي الإجمالي الأخضر"، وهو مقياس ينظر بعين الاعتبار إلى التكلفة البيئية للنمو الاقتصادي.

مقاييس الاقتصاد الأخرى

استجابةً للانتقادات التي وُجهت إلى الأمور التي يقيسها الناتج المحلي الإجمالي، ابتُكرت بعض المقاييس الأخرى التي تعالج ذلك الخلل، ومن هذه المقاييس:

•مؤشر الرفاهية الاقتصادية المستدامة، الذي يحسب توزيع الدخل والتلوث أيضًا.

•مؤشر التقدم الحقيقي، الذي يهدف إلى قياس مستوى الرفاهية التي يتمتع بها مواطنو دولة ما من خلال إدراج العمل غير مدفوع الأجر (الأعمال المنزلية، ورعاية الأطفال، والأعمال التطوعية) وغيرها من الإحصاءات.

•مؤشر فوردهام للصحة الاجتماعية، الذي ينظر بعين الاعتبار إلى الرفاهية الاجتماعية، مثل تعاطي المخدرات، وجرائم القتل، وعدم المساواة في الدخل.

•مؤشر الأمم المتحدة للتنمية البشرية، الذي يشمل متوسط الأعمار المتوقعة، وفرص الحصول على التعليم.

•مؤشر الكوكب السعيد، الذي يحاول قياس مستوى السعادة الشخصية، أو الرفاهية بدلًا من النمو الاقتصادي.

لغة المال

عدم المساواة في الدخل

هو التوزيع غير العادل للدخل بين الأفراد في دولة ما.

تعريف البطالة

أين ذهب عملي؟

إن أحد أكثر الأشياء التي تبعث على السرور بشكل كبير، هو أن تسمع تلك الكلمات: "لقد أثرتَ إعجابنا، ونجدك مناسبًا جدًّا للعمل في هذه الشركة.. تهانينا.. لقد عيِّنت في هذه الوظيفة"، وأحد أسوأ الأشياء التي يمكنك سماعها هي تلك الكلمات: "أنت مطرود من العمل"، فالبطالة بإمكانها جعل الاقتصاد يبدو فجأة ذا صلة وثيقة بحياتك، فالاقتصاديون يعرفون هذه الظاهرة الشائعة للغاية، ويقيسونها، ويصنفونها، ويقيمونها، ويسعون إلى فهمها، فقد كرس العديد من الاقتصاديين حياتهم العملية في العمل على التخفيف من وطأة مشكلة البطالة، كما يتعرض واضعو السياسات لضغوط سياسية كبيرة من أجل حل هذه المشكلة.

ما يندرج تحت باب البطالة وما لا يندرج

وفقًا لمكتب تعداد السكان، وصل عدد سكان الولايات المتحدة إلى ما يقرب من 300 مليون نسمة عام 2008، يعمل منهم 145 مليونًا، فكم كان عدد العاطلين عن العمل؟ لعلك تُفاجأ عندما تعلم أن الإجابة عن هذا السؤال لا يمكن تحديدها من خلال هذه المعلومات المقدمة، صحيح أن بإمكانك أن تستنتج أن عدد الذين لم يكونوا يعملون 155 مليونًا، لكن ذلك لا يعني بالضرورة أنهم جميعًا كانوا عاطلين عن العمل، فهل الأطفال الرضع، ومن في سن الروضة، عاطلون عن العمل؟ فلكي نتمكن من تحديد عدد العاطلين عن العمل، لا بد من أن نعرِّف أولًا مصطلح البطالة.

يعد كل من بلغ السادسة عشرة أو تجاوز هذه السن عاطلًا عن العمل، إذا كان قد بحث بنشاط عن عمل في الأسابيع الأربعة الأخيرة، ولكن لم يتم توظيفه حاليًّا، أما العامل فهو

كل من عمل ساعة واحدة على الأقل خلال الأسبوعين المنصرمين، أما من لا ينطبق عليه أي من هذين المعيارين فلا يدخل ضمن إطار القوى العاملة التي يمثلها عدد الأشخاص العاملين، بالإضافة إلى عدد الأشخاص العاطلين عن العمل، فمعدل البطالة الذي تسمعه في الأخبار لا يمثل نسبة مئوية من عدد السكان، ولكنه يمثل نسبة العاطلين عن العمل حاليًّا من القوى العاملة.

ارتفاع معدل البطالة

هل يعني ارتفاع معدل البطالة أنه يتم توظيف عدد أقل؟ ليس بالضرورة، فمن الممكن أن يرتفع معدل البطالة في الوقت نفسه الذي يرتفع فيه عدد العاملين، إذ إن التحول الديموغرافي الذي يعتري القوى العاملة، مثل دخول المرأة ضمن القوى العاملة إبَّان الحرب العالمية الثانية، أو عودة العسكريين إلى الحياة المدنية، قد يخلق حالة من ارتفاع نسبة العاطلين عن العمل من القوى العاملة مع ارتفاع حجم التوظيف الإجمالي أيضًا.

إن الخروج من إطار القوى العاملة له أسباب عديدة، فكل من الطلبة المتفرغين للدراسة، والمتقاعدين، وأحد الوالدين الذي يلازم البيت من أجل رعاية الأطفال، وذوي الإعاقة، ونزلاء مؤسسات الرعاية لا يدخلون ضمن القوى العاملة، كما لا يُعد العسكريون الذين لا يزالون قيد الخدمة جزءًا من القوى العاملة، وفي أي وقت من الأوقات، يدخل أشخاص ضمن القوى العاملة، ثم يخرجون، ثم يدخلون مرة أخرى، بالإضافة إلى ذلك، سيظل هناك أشخاص يتم توظيفهم، وفصلهم، وهناك من يكون موظفًا إلا أنه دائم الغياب عن العمل، كما أن هناك من يستقيل، ومن يقلل عدد ساعات عمله، ومن يتقاعد، فالقوى العاملة في حالة مستمرة من التغير؛ الأمر الذي يجعل قياس البطالة مهمة شاقة للغاية.

قياس البطالة

يراقب مكتب إحصاءات العمل التابع لوزارة العمل الأمريكية معدلات البطالة في الولايات المتحدة، كما يجري مكتب التعداد السكاني مسح السكان الحاليين مرة كل شهر؛ إذ

تستجوب عينة مكونة من نحو 60000 أسرة عن مشاركتهم في القوى العاملة، ثم يستعين مكتب إحصاءات العمل ببيانات هذه المسح في حساب إحصاءات التوظيف المختلفة التي يستعين بها الاقتصاديون، وواضعو السياسات المالية.

بيانات البطالة

يمكنك الاطلاع على أحدث بيانات البطالة والقوى العاملة الأمريكية من خلال هذا الموقع *www.bls.gov*، حيث يتيح لك موقع مكتب إحصاءات العمل الوصول إلى مئات الجداول، والرسوم البيانية، والبيانات الصحفية، والمقالات البحثية، وفضلًا عن بيانات البطالة، يحتوي الموقع على أحدث المعلومات بشأن التضخم أيضًا.

بالإضافة إلى المسح السكاني، يراقب الاقتصاديون سجلات رواتب التوظيف، والمطالبات الجديدة بالتأمين ضد البطالة، وغيرها من البيانات؛ من أجل الحصول على صورة كاملة للبطالة في البلاد؛ إذ إن سجلات الرواتب في الأعمال غير الزراعية تعطي الاقتصاديين فكرة جيدة عن حجم التوظيف الذي يتم في الاقتصاد، وتعمل المطالبات الجديدة بالتأمين ضد البطالة كأداة للتحقق من نتائج مسح السكان الحاليين، كما يراقب واضعو السياسات المالية عدد ساعات العمل الأسبوعية في مجال التصنيع، حيث يشير انخفاض عدد ساعات العمل الأسبوعية إلى أن المصانع تبطئ من وتيرة عملها، وربما تسرِّح بعض عمالها، أما ارتفاع عدد ساعات العمل الأسبوعية فقد يشير إلى أن الشركات ستوظف المزيد من العمال في المستقبل.

وبالإضافة إلى حساب معدل البطالة، يستعين مكتب إحصاءات العمل ببيانات المسح السكاني في حساب معدل المشاركة في القوى العاملة، ونسبة العاملين إلى عدد السكان، فمعدل المشاركة في القوى العاملة هو النسبة المئوية لعدد السكان الذين هم في سن العمل، ويصنَّفون بين عاملين وعاطلين عن العمل، وفي الولايات المتحدة يبلغ معدل المشاركة في القوى العاملة نحو 65%، أما نسبة العاملين إلى عدد السكان، فهي النسبة المئوية للسكان الذين هم في سن العمل، ويُصنَّفون بأنهم عاملون، ولقد انخفضت كلتا

هاتين النسبتين خلال السنوات العشر الأخيرة؛ فقد أجَّل العديد من الشباب دخولهم ضمن القوى العاملة، وربما يرجع ذلك إلى زيادة أعداد الملتحقين بالكليات والجامعات، والخدمة العسكرية.

تصنيف البطالة

مَن أغفلتهم الإحصاءات الرسمية

بسبب التعريف الضيق للبطالة، تجد أن العديد من الأشخاص الذين قد تُعِدهم عاطلين عن العمل، أو يعانون بطالة جزئية، لا يسجَّلون ضمن إحصاءات البطالة الرسمية.

•لا يدخل العمال المرتبطون بالعمل ارتباطًا هامشيًا ضمن معدل البطالة الرسمي، وهؤلاء هم الأشخاص المستعدون للعمل، ومتاحون له، حيث بحثوا عن وظيفة خلال الاثني عشر شهرًا السابقة، ولكنهم لم يبحثوا في الأسابيع الأربعة الأخيرة.

•قد يتوقف بعض الأشخاص عن البحث عن وظيفة بسبب الإحباط، وأولئك "العمال المحبطون" عاطلون عن العمل بالمعنى العام، ولأن التعريف الفني لا ينطبق عليهم، فإن معدل البطالة الرسمي لا يعكس أعدادهم.

•بالإضافة إلى ذلك، فإن العديد من العمال الذين كانوا يعملون بدوام كامل، وقد فقدوا وظائفهم، يُعاد توظيفهم بدوام جزئي، والمثال على ذلك، مهندس السيارات الذي كان يعمل في شركة ديترويت، وصار الآن يعمل في أحد مطاعم الوجبات السريعة.

ينشر مكتب إحصاءات العمل العديد من معدلات البطالة، إلى جانب معدل البطالة الرسمي:

•معدل البطالة U1 الذي يقتصر على الأشخاص العاطلين عن العمل منذ 15 أسبوعًا أو أكثر.

•معدل البطالة U2 الذي يقتصر على الأشخاص الذين فقدوا وظائفهم مقارنة بغيرهم ممن استقالوا أو أولئك الذين دخلوا ضمن القوى العاملة.

•معدل البطالة U3 وهو معدل البطالة الرسمي.

•معدل البطالة U4 الذي يضيف العمال المحبطين إلى معدل البطالة الرسمي.

•معدل البطالة U5 الذي يشمل العمال الذين يرتبطون هامشيًا بالقوى العاملة.

•وأخيرًا معدل البطالة U6 وهو مقياس البطالة الأكثر شمولًا، حيث يشمل كل أنواع العاطلين عن العمل السابقين، بالإضافة إلى أولئك الذين يعملون بدوام جزئي لأسباب اقتصادية.

أنواع البطالة

يوضح الاقتصاديون اختلافات نوعية بين الأسباب التي تكمن وراء التصنيفات المختلفة للبطالة، فالبطالة ليست نوعًا واحدًا، وبعض أنواع البطالة إيجابية بالفعل بالنسبة إلى الفرد والاقتصاد، والبعض الآخر سيئ للفرد، لكنه مفيد للمجتمع، وأخيرًا هناك نوع واحد من البطالة يُعد سيئًا للفرد ومكلفًا للمجتمع، لذا فإن البطالة ثلاثة أنواع: الاحتكاكية، والهيكلية، والدورية.

البطالة الاحتكاكية

هل وصول معدل البطالة إلى 0% هدف جيد بالنسبة إلى المجتمع؟ لا بكل تأكيد؛ فاستهداف الوصول إلى هذه النسبة، يتجاهل وجود البطالة الاحتكاكية التي تحدث عندما يدخل الأشخاص طوعًا في القوى العاملة، أو عندما يتنقلون بين وظائف هم مؤهلون لها، وسميت بالاحتكاكية؛ لأن سوق العمل لا يمكنها أن تجعل كل الوظائف المتاحة مناسبة لجميع العمال المتاحين بشكل تلقائي.

بل إن البحث عن وظيفة يتطلب وقتًا حتى يجد العامل المناسب الوظيفة المناسبة، ويستفيد كل من العمال والمجتمع عندما يكون المتقدمون إلى الوظائف ملائمين لها، فأنت

تريد أن يعمل المهندس الميكانيكي في إحدى وظائف الهندسة الميكانيكية، لا في وظيفة مصفف شعر للحيوانات الأليفة.

ومعدل البطالة الاحتكاكية منخفض نوعًا ما، ومع زيادة التطور التكنولوجي، وتناقص أوقات البحث، يزداد هذا المعدل انخفاضًا، فقد أدى ظهور مواقع البحث عن الوظائف على الإنترنت، ومواقع التواصل الاجتماعي إلى تقليل أوقات البحث عن الوظائف لدى الكثير من العاملين.

الحوافز الحكومية والبطالة الاحتكاكية

إن الحوافز الحكومية تخلق تفاوتات في معدلات البطالة الاحتكاكية بين الدول، فإعانات البطالة السخية تدفع العمال إلى قضاء مزيد من الوقت في البحث عن وظيفة، ومن ثم يزداد معدل البطالة الاحتكاكية في البلاد، ومقارنة بأوروبا نجد أن إعانات البطالة الأمريكية أقل سخاءً؛ لذا فإن الأمريكيين يقضون وقتًا أقل في البحث عن الوظائف، ومن ثم فإن معدل البطالة الاحتكاكية أقل نسبيًّا.

البطالة الهيكلية

تحدث البطالة الهيكلية عندما تكون مجموعة مهارات الذين يبحثون عن الوظائف غير مطلوبة بسبب بعدهم الجغرافي عن المناطق التي تتوافر فيها فرص العمل، أو تقادم مهاراتهم، فنظرًا إلى أن هناك بعض الصناعات التي تموت في مناطق معينة، أو تنتقل إلى مناطق أخرى، قد لا يقدر العاملون على الانتقال إلى مناطق هذه الوظائف؛ الأمر الذي يتركهم بلا عمل بسبب مهاراتهم التي لم تعد مطلوبة، ولا سبيل لهؤلاء العمال إلا أن يتعلموا مهارات جديدة، أو أن يقبلوا الوظائف ذات الأجور المتدنية التي تتطلب مهارات أقل، وغالبًا ما تكون البطالة الهيكلية نتيجة ما أطلق عليه الاقتصادي "جوزيف شومبيتر" مصطلح التدمير الإبداعي، فمواصلة الابتكار تدمر الصناعات والتكنولوجيات القديمة؛ الأمر الذي يحرر الموارد من أجل التكنولوجيا الجديدة وصناعتها.

لقد كان اختراع الكمبيوتر الشخصي إيذانًا بموت الآلة الكاتبة، فمن خلال تطور التكنولوجيا الجديدة، دمِّرت التكنولوجيا القديمة وصناعتها، ومع مرور الزمن، وجد فنيو إصلاح الآلات الكاتبة أن مهاراتهم لم تعد مطلوبة، وأنهم باتوا يواجهون تدميرًا شاملًا لوظائفهم، وبينما كان يحدث هذا معهم، كانت هناك وظائف جديدة تبدأ الظهور في الصناعة الوليدة، فمشكلة العمال أن مهاراتهم قد لا يمكن نقلها إلى الصناعة الجديدة، وحل هذه البطالة الهيكلية يكمن في التعليم وإعادة التأهيل.

تصنيفات البطالة

هل من الممكن أن يعاني شخص واحد البطالة بنوعيها الاحتكاكية والهيكلية معًا؟ إن هذا التصنيف للبطالة غير قائم على علم دقيق، فالشخص الذي يترك وظيفته طوعًا؛ ليبحث عن وظيفة أخرى وهو غير مؤهل لها، سيعاني البطالة بنوعيها الاحتكاكية والهيكلية معًا، وإذا تصادف حدوث ذلك في حالة من الركود الاقتصادي، فقد يجد هذا الشخص نفسه أسيرًا للبطالة بأنواعها الثلاثة الاحتكاكية، والهيكلية، والدورية.

وهناك سبب آخر لوجود البطالة الهيكلية، وهو وجود نظام أجور الكفاءة في سوق العمل، وأجور الكفاءة هي تلك الأجور التي تتجاوز أجور التوازن في السوق، والهدف من هذا النظام هو تشجيع العامل على أن يكون أكثر إنتاجية؛ فالموظفون الذين تكون أجورهم حسب الكفاءة يعرفون أنهم لن يستطيعوا الحصول على مثل هذه الأجور مع الشركات المنافسة، ولذلك يكونون محفزين لزيادة الإنتاج من أجل الشركة التي يتقاضون منها رواتبهم. كما أن لنظام أجور الكفاءة تأثيرًا إضافيًا، وهو حث مزيد من الأشخاص على دخول سوق العمل، وبما أن هؤلاء الوافدين إلى سوق العمل منجذبون إلى نظام أجور الكفاءة، وغير مستعدين للعمل مقابل الأجور الأقل السائدة في السوق، فإنهم يمثلون زيادة في مستوى البطالة الهيكلية، ومع انجذاب المزيد من الوافدين إلى السوق، يواجه العمال ذوو المهارة الأقل مزيدًا من المنافسة على الوظائف، ومن ثم يعانون معدلات أعلى من البطالة.

البطالة الدورية

إن البطالة الدورية هي النوع الأكثر خداعًا من بين أنواع البطالة على الإطلاق، ويحدث هذا النوع من البطالة بسبب التقلص الاقتصادي الذي يقع خلال الدورة الاقتصادية، فهذه البطالة الدورية لا تأتي طوعًا، ولا نتيجة عدم ملاءمة مهارات العمال للوظائف، ففي أثناء فترات الركود الاقتصادي يرتفع معدل البطالة الرسمي بسبب انضمام البطالة الدورية إلى معدلات البطالة الموجودة دائمًا بنوعيها الاحتكاكية والهيكلية، فقد شهدت فترة الركود التي بدأت عام 2007 ارتفاع معدل البطالة الرسمي من 5% إلى 10%، وهذه الزيادة الإضافية تعود مباشرةً إلى البطالة الدورية.

إن المشكلة الحقيقية للبطالة الدورية أنها تخلق حلقة مفرغة من ردود الفعل المتبادلة، فعندما تقع إحدى المجموعات في البطالة الدورية، تقلل من نفقاتها؛ الأمر الذي يؤدي إلى مزيد من البطالة الدورية، وقد تسببت هذه الحلقة المفرغة من ردود الفعل المتبادلة في وصول معدل البطالة إلى 25% خلال فترة الكساد العظيم، ويتعامل واضعو السياسات المالية مع هذه البطالة الدورية من خلال سياسة مالية ونقدية تقديرية، بالإضافة إلى أن عوامل الاستقرار التلقائية، مثل إعانات البطالة، تساعد على التخفيف من وطأة هذه الحلقة المفرغة من ردود الفعل المتبادلة؛ من خلال منح العمال المتضررين بعض القدرة على الإنفاق، وفي النهاية يكون هدف واضعي السياسات هو القضاء على البطالة الدورية تمامًا.

التوظيف الكامل

عندما ينتج الاقتصاد بأقصى طاقته، وينطلق في طريقه بالسرعة المسموح بها، أي ليست سرعة فائقة أو بطئًا شديدًا، يمكننا افتراض أن الاقتصاد يعمل بتوظيف كامل، ويحدث هذا التوظيف الكامل عندما تنعدم البطالة الدورية في الاقتصاد، وهذا الأداء الاقتصادي المثالي هو الهدف الذي يسعى واضعو السياسات إلى تحقيقه والحفاظ عليه.

ويربط الاقتصاديون بين التوظيف الكامل ومعدل البطالة الطبيعي، إذ تشير فرضية معدل البطالة الطبيعي، التي وضعها الاقتصاديان الحائزان على جائزة نوبل، "ميلتون فريدمان" و"إدموند فيلبس"، إلى أن هناك مستوى من البطالة يحافظ عليه الاقتصاد على المدى الطويل، بغض النظر عن معدل التضخم، فالفكرة هي أنه إذا تُرك الاقتصاد دون تدخل، فسيحافظ بنفسه على التوظيف الكامل، وسيشهد وجود معدل البطالة الطبيعي في أغلب الأحيان.

وقد يتفاوت معدل البطالة الطبيعي، فإذا تعرضت معدلات البطالة الاحتكاكية أو الهيكلية للتغير، فسيتغير معدل البطالة الطبيعي، فالتكنولوجيا التي تقلل باستمرار من أوقات البحث عن الوظائف، ستؤدي إلى انخفاض كل من البطالة الاحتكاكية ومعدل البطالة الطبيعي، كما أن هذه التغيرات المستمرة التي تطرأ على إعانات البطالة التي تسهم في إطالة فترات البطالة، أو تقليصها، سوف تؤثر في معدل البطالة الطبيعي، وأخيرًا قد تؤدي الزيادة المستمرة لإنتاجية العامل إلى انخفاض معدل البطالة الطبيعي.

وتختلف معدلات البطالة الطبيعية من دولة إلى أخرى، فالاقتصاديات الأكثر توجهًا نحو السوق، مثل الولايات المتحدة، تكون معدلات البطالة الطبيعية لديها منخفضة، أما الاقتصاديات الاشتراكية، فتكون معدلات البطالة الطبيعية لديها أعلى، ويفسر الاقتصاديون سبب ارتفاع كل من معدلات البطالة الاحتكاكية والهيكلية في الاقتصاديات الاشتراكية، بأن السياسات الحكومية تؤدي إلى وجود أسواق عمل أقل مرونة، كما تصل معدلات البطالة الطبيعية إلى أعلى مستوياتها في الدول التي تكون فيها العمالة غير ماهرة وجامدة، وتعرقل فيها الحكومات الفاسدة وغير الفعالة إيجاد فرص عمل.

لماذا البطالة سيئة؟

استغلال إمكاناتك كاملةً

إن للبطالة ثمنًا باهظًا يدفعه كل من الاقتصاد والأفراد على حد سواء، وتكلفة الفرص البديلة للبطالة تكون كبيرة للغاية في مثل تلك الاقتصادات التي في حجم الاقتصاد الأمريكي.

عندما لا يُوظف العمال، يكونون غير قادرين على الإنتاج، فوفقًا للاقتصادي "آرثر أوكن"، يرافق كل زيادة في معدل البطالة الفعلي على معدل البطالة الطبيعي قدرها 1%، انخفاض في الناتج المحلي الإجمالي الفعلي عن الناتج المحلي الإجمالي المحتمل بنسبة 2%.
وبالنظر إلى الناتج المحلي الإجمالي وأرقام البطالة منذ عام 2009، عندما كان الإنتاج الفعلي 14 تريليون دولار، ومعدل البطالة 10%، وعلى افتراض معدل طبيعي نسبته 5%، نجد أن الإنتاج الفعلي ربما انخفض نحو تريليون دولار، أو تريليوني دولار عن الناتج المحتمل، وعلى سبيل المقارنة، فإن فجوة الإنتاج هذه التي تقدر بتريليوني دولار تشبه التضحية بالناتج الاقتصادي لفرنسا كاملًا.

التكاليف الشخصية والاجتماعية للبطالة

إن الثمن الذي يدفعه الأفراد بسبب البطالة باهظ أيضًا، فمن الممكن أن تعصف فترة طويلة من البطالة بالمدخرات الشخصية لأسرة ما، وتتركها غارقة في الديون، فالبطالة تعطِّل التدفق الطبيعي للحياة، وطول أمدها قد يؤدي إلى الكثير من المشكلات الصحية والنفسية للأفراد المتضررين، كما أن زيادة معدلات العنف الأسري ترتبط ارتباطًا وثيقًا بالمتغيرات التي تصيب معدل البطالة، وأضف إلى ذلك أن معدلات الطلاق، والتخلي عن الأبناء، تزداد بصورة كبيرة خلال فترات البطالة المرتفعة.

وهناك علاقة وثيقة بين تفشي البطالة، وانتشار الجريمة، والاضطرابات الأهلية، فالمناطق التي تعاني ارتفاعًا مستمرًّا في معدلات البطالة، تعاني انتشار جرائم العنف، والاعتداء على الممتلكات أيضًا، ويمكنك أن تتأكد من ذلك بعينيك من خلال القيام بزيارة قصيرة إلى المدن الداخلية للولايات المتحدة الأمريكية، كما تتزامن الكثير من الاضطرابات التي تقع في الدول النامية مع ارتفاع معدلات البطالة، فمن النادر للغاية أن يأخذ شخص ما إجازة من عمله من أجل القيام بأعمال شغب أو تخريب مكان ما! ومن هنا يتضح لنا جليًّا أن البطالة بمنزلة بيئة حاضنة للكثير من المشكلات في العالم.

ضريبة البطالة

إن ارتفاع معدلات البطالة يؤثر في الشركات والأعمال التجارية كذلك؛ إذ إن إعانات البطالة يتم توفيرها بشكل كبير من خلال الضرائب المفروضة على هذه الشركات، بالإضافة إلى أن الحكومة المركزية والحكومات المحلية تحاول زيادة الإيرادات خلال فترات ارتفاع البطالة برفع معدلات الضريبة على الشركات؛ ما يحد من قدرتها على توظيف العمال.

الاتجاهات القائمة فيما يتعلق بالبطالة

لقد شهد الاقتصاد الأمريكي عدة تحولات كبرى، ففي البداية كانت الولايات المتحدة دولة زراعية تستحوذ فيها الزراعة على النصيب الأكبر من العمالة، ومع الثورة الصناعية تحوَّلت العمالة إلى قطاع الصناعات التحويلية، واليوم صارت معظم الوظائف تُتاح لقطاع الخدمات، وكلما ابتعدت أمريكا عن الزراعة، وقطاع الصناعات التحويلية، تظل فرص العمل في هذه المجالات آخذة في الانخفاض. كما أدت العولمة إلى الاستعانة بالأيدي العاملة الموجودة خارج البلاد في الوظائف التي لا تحتاج إلى مهارات عالية؛ الأمر الذي قلَّل من فرص العمل أمام العمالة الأمريكية من ذوي المهارات المتدنية.

وقدرة العامل على الإنتاج هي المحرك الأساسي لعملية الطلب على توظيف العمالة، فكلما زادت المهارات التي يتمتع بها العمال، زاد الطلب على توظيفهم. ويجب على العمال في

المستقبل - إن أرادوا البقاء في المنافسة - أن يدركوا أنهم لا ينافسون زملاءهم العمال من الأمريكيين فقط، بل ينافسون سائر العمال حول العالم، فقد ولَّت الأيام التي يمكنك فيها الحصول على وظيفة مناسبة براتب جيد في أحد المصانع بعد الحصول على شهادة الثانوية، إلا إذا كنتَ تعيش في الصين طبعًا، ولكي يمتلك الأمريكيون القدرة على المنافسة في سوق الوظائف العالمية يجب أن يكون لديهم الاستعداد للتدريب، والتمتع بالمرونة، والتأقلم باستمرار مع الاحتياجات المتغيرة لأصحاب العمل.

التفاوت الديموغرافي للبطالة

وعند الحديث عن التركيبة الديموغرافية للبطالة، يظهر لنا الواقع فوارق كبيرة بين الفئات المختلفة من المجتمع، ومنها:

•معدلات البطالة بين الرجال أعلى من معدلات البطالة بين النساء.

•معدلات البطالة بين الأمريكيين ذوي البشرة البيضاء أقل من معدلات البطالة بين الأمريكيين من ذوي الأصول اللاتينية.

•معدلات البطالة بين الأمريكيين من ذوي الأصول اللاتينية أقل من معدلات البطالة بين الأمريكيين ذوي البشرة السوداء.

•العمال الأصغر سنًّا أكثر عرضة للوقوع فريسة للبطالة من العمال الأكبر سنًّا.

•العمال المتعلمون أقل عرضة للوقوع فريسة للبطالة ممن لم يكملوا تعليمهم.

ولكي نبرهن على هذا التباين في البطالة، انظر إلى الاختلاف في معدلات البطالة عام 2008 بين الإناث المتزوجات ذوات البشرة البيضاء ممن تجاوزن سن الخامسة والعشرين، والذكور العازبين ذوي البشرة السوداء ممن هم تحت سن الخامسة والعشرين، فكانت نسبة البطالة بين الفئة الأولى 3.3%، بينما كانت النسبة بين الفئة الثانية 17.5%، ومع ذلك فإن

العامل الديموغرافي الأهم للبطالة هو المستوى التعليمي، فما زالت نسب البطالة بين خريجي الجامعات أقل من 6%، ولو في أثناء فترات الركود.

ميزة التعليم

من خلال إلقاء نظرة على تقرير مكتب إحصاءات العمل شهر مايو 2015، نجد هذه النسب من البطالة للفئات التعليمية التالية:

الحاصلون على شهادة أقل من شهادة التعليم الثانوي: 8.6% (في مايو 2014 كانت 9.2%).

الحاصلون على الشهادة الثانوية، ولم يلتحقوا بجامعات: 5.8% (في مايو 2014 كانت 6.5%).

الذين التحقوا بالجامعة، أو الحاصلون على بعض الدورات الجامعية: 4.4% (في مايو 2014 كانت 5.5%).

الحاصلون على درجة البكالوريوس أو أعلى: 2.7% (في مايو 2014 كانت 3.2%).

مفهوم التضخم

تراجع الدولار بشكل لا يُصدق

هل أصابك شيء من الإحباط خلال السنوات القليلة الماضية، عندما ارتفعت أسعار الوقود فجأة؟ لعل هذه الزيادة التي ضربت أسعار الوقود قد سبّبت لك بعض المعاناة وأنت تحاول أن تعدِّل إنفاقك من أجل استيعاب تكلفته العالية، والآن تخيَّل أن هذه الزيادة لم تقتصر على أسعار الوقود فقط، بل طالت أسعار كل ما تشتريه تقريبًا بشكل مفاجئ وغير متوقع، فإذا كنت تعتمد على دخل ثابت، فلن تتمكن إلا من إدخال بعض التعديلات الطفيفة على ميزانيتك قبل أن تدرك أن هذه الأسعار المرتفعة تقضي على أموالك، فالتضخم ظاهرة لا بد لك من فهمها إذا كنت تريد أن تكون على دراية بالطريقة التي يعمل بها الاقتصاد.

ما التضخم؟

ليست هناك كلمة تثير الخوف في نفوس محافظي البنوك المركزية أكثر من كلمة التضخم، وهو يعرَّف بأنه ارتفاع في المستوى العام للأسعار، أو انخفاض القوة الشرائية للنقود، وهذا التضخم لا يسبب العديد من المشكلات لمحافظي البنوك المركزية فقط، فالجميع يتضرر منه بدايةً من الحكومات، وصولًا إلى الشركات، وانتهاءً بالأسر.

وينشأ التضخم إما بسبب زيادة الطلب، وإما بسبب زيادة تكاليف إنتاج كل وحدة، ولكنه يستمر من خلال تداول أموال أكثر من اللازم، وإذا تُرك التضخم هكذا دون العمل على الحد منه، فقد يؤدي ذلك إلى نتائج كارثية على المجتمع.

وخلال عشرينيات القرن العشرين، عانت جمهورية فايمار الألمانية تضخمًا مفرطًا للغاية، فبدلًا من الاستعانة بفرض الضرائب، أو الاقتراض؛ لزيادة الإيرادات، شرعت الحكومة في

طباعة المزيد من النقود بغرض الاستعانة بها في عمليات الشراء الخاصة بها، وكانت النتيجة هي ارتفاع نسبة التضخم بشكل كبير جدًّا، ويرى بعض المؤرخين أن التضخم وما نتج عنه من فقدان الثقة بجمهورية فايمار خلال هذه الفترة، هما اللذان أديا في نهاية المطاف إلى صعود هتلر على قمة السلطة في ألمانيا.

التضخم المفرط

تعرضت المجر لموجة من التضخم المفرط خلال عامي 1945 و1946، لدرجة أن الأسعار لم تُقاس بالعشرات والمئات، بل بالمليارات والتريليونات والأقتيليونات (الأقتيليون: واحد إلى يمينه 27 صفرًا)، وبحلول نهاية هذه الفترة من التضخم المفرط، أصبح إجمالي عملات البينجو المعروضة للتداول في السوق أقل قيمة من عملة بينجو واحدة في بداية الأزمة.

وإذا كنت قد عاصرت فترة السبعينيات من القرن العشرين، فلعلك تتذكر تلك الفترة التي عرفت بفترة التضخم العظيم في الولايات المتحدة، فقد أدى كل من حرب فيتنام، ومنظمة أوبك، وانهيار نظام تثبيت سعر الصرف القابل للضبط (وهو نظام ربط العملات العالمية بالدولار)، والإدارة السيئة للسياسة النقدية إلى ارتفاع الأسعار، وخلق حالة من الشك وعدم اليقين في السوق، وعلى الرغم من أن هذا التضخم الذي أصاب الولايات المتحدة لم يقترب من المستويات التي وصل إليها التضخم الذي أصاب جمهورية فايمار، أو مستوى التضخم الذي عانته زيمبابوي، لكنه كان كافيًا لحدوث اضطرابات سياسية، ولإجراء تغييرات دائمة للطريقة التي يدير بها واضعو السياسات مستوى الأسعار.

قياس التضخم

إن التضخم هو معدل الزيادة في متوسط مستوى الأسعار داخل اقتصاد دولة ما، ولقياس حجم التضخم لا بد من قياس مستوى الأسعار أولًا. وقد توصل الاقتصاديون إلى طرق مختلفة لقياس المستوى العام للأسعار في الاقتصاد، ومن ثم قياس حجم التضخم، ولكن الطريقة الأكثر شيوعًا لقياس التضخم هي تتبع التغير الذي يطرأ على مؤشر أسعار

المستهلكين، كما يهتم الاقتصاديون وواضعو السياسات بالتغيرات التي تطرأ على كل من مؤشر أسعار المنتجين ومعامل انكماش نفقات الاستهلاك الشخصي.

•مؤشر أسعار المستهلكين: عبارة عن نهج يعتمد سلة سوقية لقياس التضخم يحددها مكتب إحصاءات العمل، حيث تشير التغيرات التي تطرأ على مؤشر أسعار المستهلكين إلى التضخم أو الانكماش، وهذا المؤشر هو أكثر مقاييس التضخم استخدامًا في الاقتصاد الأمريكي.

•مؤشر أسعار المنتجين: عبارة عن مقياس لتضخم أسعار المنتجين يعمل بوصفه مؤشرًا مبكرًا يتنبأ بتضخم أسعار المستهلكين في المستقبل.

•معامل انكماش نفقات الاستهلاك الشخصي: عبارة عن مؤشر أسعار يستخدم في قياس تضخم أسعار المستهلكين، وهو أكثر شمولًا من مؤشر أسعار المستهلكين الشهير.

قياس التضخم والسياسة العامة

يهتم الاقتصاديون وواضعو السياسات بالتضخم اهتمامًا بالغًا، ومع ذلك يجب عليهم أن يختاروا تجنب بعض الأنواع المعينة من مقاييس التضخم، من أجل وضع سياسة مناسبة، ويقوم كل من مكتب إحصاءات العمل، ومكتب التحليل الاقتصادي بنشر مقاييس التضخم العامة والرئيسية، حيث يتضمن مؤشر أسعار المستهلكين العام سلة السوق كاملةً، بينما يتجاهل مؤشر أسعار الاستهلاك الرئيسية معظم أسعار المواد الغذائية والوقود ذات الطبيعة الأكثر تقلبًا؛ لذا يولي البنك الاحتياطي الفيدرالي اهتمامًا بالغًا بنفقات الاستهلاك الشخصي الرئيسية عند اتخاذ قراراته السياسية، فأنت لا تحبذ ارتفاع أسعار الفائدة لمجرد ارتفاع أسعار الذرة والوقود.

مؤشر أسعار المستهلكين

إن مؤشر أسعار المستهلكين عبارة عن نهج يعتمد على سلة سوقية لقياس مستوى الأسعار والتضخم الذي يصدر من قبل مكتب إحصاءات العمل، ويقيس هذا المؤشر متوسط التكلفة لكل من المواد الغذائية، والملابس، والوحدات السكنية، والوقود، ووسائل النقل، والرعاية الصحية التي يشتريها المستهلك العادي في المناطق الحضرية، ولكي تفهم مؤشر أسعار المستهلكين، تخيل أن معك قائمة تسوق مليئة بآلاف المنتجات المختلفة، ثم طُلب منك أن تبحث عن سعر كل منتج فيها، وكتابة هذا السعر أمام كل منتج على حدة، ثم جمع كل هذه الأسعار كلها، وعندها ستمثل التكلفة الإجمالية للقائمة متوسط مستوى الأسعار، ثم افترض أنك أعددت القائمة نفسها بعد عام، وكررت العملية نفسها، فستمثل الزيادات التي تطرأ على إجمالي قائمة التسوق، التضخم.

مؤشر أسعار المنتجين

إن مؤشر أسعار المنتجين يشبه مؤشر أسعار المستهلكين، غير أنه يتتبع الأسعار التي يتعامل بها المنتجون بدلًا من الأسعار التي يشتري بها المستهلكون، فهو يتضمن جميع الإنتاج المحلي من السلع والخدمات، كما يختلف مؤشر أسعار المنتجين عن مؤشر أسعار المستهلكين في أنه يتضمن أسعار السلع المبيعة من منتِج إلى آخر. ويمكن استخدام التغيرات التي تطرأ على مؤشر أسعار المنتجين مؤشرًا مبكرًا يتنبأ بالتغيرات التي يمكن أن تطرأ على مؤشر أسعار المستهلكين، فأسعار المستهلكين تتغير بتغير أسعار المنتجين، وبسبب هذه الخاصية التي تساعد على توقع تغيرات أسعار المستهلكين، تستعين الحكومة والبنك المركزي بمؤشر أسعار المنتجين في وضع سياسة مالية ونقدية استباقية للحد من أي تضخم محتمل لأسعار المستهلكين.

مُعامل انكماش نفقات الاستهلاك الشخصي

إن مُعامل انكماش نفقات الاستهلاك الشخصي عبارة عن مقياس واسع النطاق لتضخم أسعار الاستهلاك، يصدره مكتب التحليل الاقتصادي، ويختلف هذا المُعامل عن مؤشر أسعار المستهلكين - الذي يقيس سلة سوقية ثابتة - في أنه يقيس أسعار جميع السلع

والخدمات التي يستهلكها كل من الأسر، والمؤسسات غير الربحية؛ لذا فإن هذا المُعامل يعد المقياس الأكثر شمولًا، ولأن هذا المقياس لا يتعامل مع سلة سوقية ثابتة، فإنه يعكس بشكل أفضل ميل المستهلكين إلى استبدال السلع والخدمات الأقل تكلفة بغيرها ذات التكلفة الأعلى، وميلهم إلى تغيير وتيرة استهلاكهم بمرور الوقت.

أنواع التضخم

إثارة مفرطة حول التضخم المفرط

للتضخم نوعان رئيسيان: تضخم ناشئ عن زيادة الطلب، وتضخم ناشئ عن ارتفاع التكاليف، ومن المهم أن يكون واضعو السياسات على دراية بنوع التضخم الواقع خلال مرحلة زمنية معينة، إذا أرادوا أن يستجيبوا على نحو ملائم لهذه المشكلة، ولا يتنافى وجود أحد هذين النوعين من التضخم مع وجود الآخر، فمن الممكن أن يقع كلاهما في الوقت نفسه. وإذا تُرك التضخم هكذا دون العمل على الحد منه، فقد يتسبب في دوامة الأجور والأسعار، بل ربما يتطور ويدخل في مرحلة التضخم المفرط.

تضخم زيادة الطلب

يحدث تضخم زيادة الطلب عندما يؤدي الإنفاق على السلع والخدمات إلى ارتفاع أسعارها، وبعبارة أخرى عندما يكون إجمالي الطلب أكبر من إجمالي العرض، كما أن ارتفاع مستوى الدخل يشعل جذوة هذا النوع من التضخم؛ لذا تدور الجهود الرامية إلى الحد منه حول تخفيض دخل المستهلكين، أو تشجيعهم على الادخار بدلًا من الإنفاق.

لغة المال

إجمالي الطلب

هو العلاقة العكسية بين الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي ومستوى الأسعار في الاقتصاد، فإجمالي الطلب هو استعداد الأسر، والشركات، والحكومة، والقطاع الأجنبي وقدرتهم على شراء الإنتاج المحلي الجديد للدولة.

لغة المال

إجمالي الطلب

هو الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي الذي تكون الشركات مستعدة لإنتاجه عند كل مستوى من مستويات الأسعار، وعلى المدى القصير يكون الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي مرتبطًا بمستوى الأسعار ارتباطًا مباشرًا، ولكن على المدى الطويل يصير الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي مستقلًّا عن مستوى الأسعار.

ويظل تضخم زيادة الطلب قائمًا، ما دام القطاع العام أو الأجنبي يعززانه، فالضرائب المنخفضة، والإسراف في الإنفاق الحكومي يساعدان على تفاقم تضخم زيادة الطلب، كما أن فشل البنك المركزي في السيطرة على المعروض النقدي يزيد تضخم زيادة الطلب سوءًا.

كما يمكن لهذا النوع من التضخم أن يتجاوز الحدود، وينتشر بين الدول، فالنمو الاقتصادي في الصين والهند لا يفرض ضغوطًا على الأسعار في هذين البلدين فقط، بل يفرضها كذلك على الأسعار في جميع أنحاء العالم، حيث يزداد الطلب على الواردات.

لغة المال

تضخم الأصول

إن تضخم الأصول هو أحد أنواع التضخم الذي يقع في صناعة معينة فقط مثل سوق العقارات، ويمكن أن يحدث هذا النوع عندما يكون التضخم الإجمالي منخفضًا، وهذا النوع من التضخم يخلق ما شاع تسميته بـ"الفقاعة"، حيث ترتفع الأسعار ارتفاعًا سريعًا، ولا تقف عند نقطة مستدامة، كما يمكن أن تزداد هذه الفقاعة سوءًا في حالة حدوث نقص في العرض، وينتهي الأمر بانهيار الأسواق، وسرعان ما يؤدي ذلك إلى انخفاض قيمة الأصول في هذه الفئة.

إذا تم تمويل الإنفاق الحكومي عن طريق طباعة المزيد من النقود، أو قيام البنك المركزي بتسييل الدين، فقد يتحول تضخم زيادة الطلب إلى تضخم مفرط، ويعرف التضخم المفرط بأنه الحالة التي تصل فيها نسبة التضخم سنويًّا إلى 100% أو أكثر، وتكون جميع حالات التضخم المفرط مصحوبة بإصدار الكثير من الأوراق النقدية من قِبَل الحكومة أو البنك المركزي.

تسييل الدين

يشير مصطلح تسييل الدين إلى العملية التي يشتري خلالها البنك المركزي الدين الحكومي الجديد، ومن ثم زيادة المعروض من النقود المتداولة، وبانتهاء عملية تسييل الدين، تصبح الحكومة قادرة على الإنفاق دون الحاجة إلى زيادة الضرائب، أو الاقتراض من القطاع الخاص، ولكن يتمثل الجانب السلبي لتسييل الدين في عواقبه التضخمية الوخيمة.

تضخم ارتفاع التكاليف

يحدث تضخم ارتفاع التكاليف عندما ترتفع أسعار مستلزمات الإنتاج، فلا بد من أن تحصل الشركات على المواد الخام، والأيدي العاملة، ومصادر الطاقة، ورأس المال من أجل تيسير عملها، فإذا كانت أسعار هذه المستلزمات آخذة في الارتفاع، فإن هذا الأمر قد يحد من قدرة المنتِجين على الإنتاج؛ بسبب زيادة تكلفة إنتاج الوحدة، فإذا تفشت هذه الزيادات في تكاليف الإنتاج، وارتفعت بصورة كبيرة نسبيًّا، فسيؤدي ذلك بشكل متزامن إلى زيادة التضخم، وانخفاض الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي، وارتفاع معدل البطالة.

الركود التضخمي

يمكنك أن تطلق على هذا المزيج المكون من: زيادة التضخم، وانخفاض الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي، وارتفاع معدل البطالة اسمًا آخر؛ ألا وهو: الركود التضخمي. في سبعينيات القرن الماضي خفضت منظمة الأوبك من إنتاج النفط؛ ما أدى إلى ارتفاع كبير

في أسعار مصادر الطاقة، مصحوب بزيادة التضخم والبطالة بمعدلات ثنائية الرقم، فخفَّض المنتِجون إنتاجهم؛ بسبب ما واجهوه من ارتفاع كبير في تكاليف التشغيل، فاختل التوازن بين العرض والطلب بانخفاض العرض مع ثبات الطلب على منتجاتهم؛ ما أدى في نهاية المطاف إلى حدوث تضخم ارتفاع التكاليف.

وإذا كان هناك جانب إيجابي لتضخم ارتفاع التكاليف، فهو أنه يحد من نفسه تلقائيًّا، وينحسر ذاتيًّا، فهذا النوع من التضخم مرتبط بانخفاض الناتج المحلي الإجمالي، وهذا الانخفاض وما ينجم عنه من ارتفاع معدلات البطالة يساعدان على خفض أسعار الإنتاج، فالسبيل إلى التصدي لتضخم ارتفاع التكاليف تبدأ من إدراك أنه يختلف عن تضخم زيادة الطلب، فكل واحد منهما يتطلب خطة أو سياسة مختلفة للتعامل معه، وتطبيق الخطة غير المناسبة قد يولِّد المزيد من المشكلات بدلًا من حلها.

لغة المال

الأصول

يُقصد بالأصول كل ما يملكه فرد أو شركة، أما الأصول بالنسبة إلى البنوك فتشمل احتياطاتها، وقروض عملائها، وأوراقها المالية، وعقاراتها.

إن قضية البطالة هي التي تدفع عادةً واضعي السياسات، إلى اتخاذ الإجراءات الإصلاحية، فإن تعاملوا مع زيادة معدل البطالة من خلال زيادة الإنفاق، فستتفاقم مشكلة التضخم، وقد يتسبب ذلك في دوامة الأجور والأسعار، إذا أدت استجابات السياسات إلى زيادة الطلب على السلع والخدمات، في الوقت نفسه الذي ترتفع فيه تكلفة إنتاج الوحدة. وعلى سبيل القياس، فإن طريقة إطفاء الحرائق المندلعة بسبب المواد الزيتية، تختلف عن طريقة إطفاء حرائق الغابات، فالحرائق المندلعة بسبب المواد الزيتية تُخمد بعزلها عن أي مصدر للأكسجين، بينما تُخمد حرائق الغابات بالماء، أما إذا حاولت إطفاء حرائق المواد الزيتية بالماء فإن الأمور ستزداد سوءًا بكل تأكيد، وهذا هو ما حدث في السبعينيات من القرن

العشرين، فبدلًا من السماح لتضخم ارتفاع التكاليف بأن يسير في مجراه الطبيعي، قام البنك الاحتياطي الفيدرالي بسكب الأموال عليه، فتفاقم الوضع، وارتفع التضخم.

التضخم النافع

يُعد قدر محدود من التضخم مفيدًا للاقتصاد؛ إذ إن توقع ارتفاع الأسعار يزيد الطلب، وزيادة الطلب تساعد على زيادة حجم الاقتصاد، ولكن عندما يرتفع معدل التضخم أكثر من ذلك، يزداد الطلب بشكل مفرط (حيث يتوقع الناس مزيدًا من ارتفاع الأسعار)؛ ما يؤدي إلى حدوث موجة من تضخم زيادة الطلب، وزيادة مستمرة في الأسعار. والنسبة المثلى للتضخم هي 2%، فمع الحفاظ على هذه النسبة السنوية تستقر الأسعار نسبيًّا، وتصبح بطيئة النمو، فهذه النسبة من التضخم تسمح بمضاعفة الأسعار كل 36 عامًا.

التضخم: بين المستفيدين والمتضررين

أو متى ينبغي لك الاقتراض بدلًا من الادخار؟

إن التضخم يفرز أطرافًا رابحة وأخرى خاسرة، ومعرفة من الذي يربح، مهمة جدًّا من أجل فهم سبب السماح للتضخم بالاستمرار في بعض الأحيان، فعندما يكون التضخم متوقعًا وثابتًا، يكون تضخمًا محمودًا نوعًا ما، حيث يمكن للأفراد والمؤسسات التخطيط له، وأخذه بعين الاعتبار خلال عملية اتخاذ القرار، أما إذا كان التضخم غير متوقع، فإنه يقسم المجتمع بين رابح وخاسر، فمن إذن المستفيد من التضخم؟

الاستفادة من التضخم

لنتذكر أولًا أن التضخم هو: زيادة عامة في مستوى الأسعار مع انخفاض مماثل في القوة الشرائية للنقود؛ لذا يستفيد المقترِضون من تلك الزيادة العامة التي تضرب الأسعار، وذلك الانخفاض الذي يصيب القوة الشرائية، فعندما يقترض الأفراد، أو الشركات، أو الحكومات، فإن سعر الفائدة عادة ما يكون ثابتًا ومبنيًّا على مستوى التضخم المتوقع حدوثه، فإن ارتفع معدل التضخم إلى مستوى أعلى من المتوقع، تنخفض إذن القيمة الحقيقية لدين المقترض.

ولنفترض أن البنوك تمنح قروضًا بمليارات الدولارات بمعدل فائدة اسمية ثابت قدره 5%، فإذا ارتفع التضخم بشكل غير متوقع من 2% إلى 4%، فإن الفائدة الحقيقية التي دفعها المقترضون ستنخفض من 3% إلى 1%. وبعبارة أكثر بساطة، تكون قيمة الأموال عند الاقتراض أكبر من قيمتها عند السداد.

وهناك فئة أخرى تستفيد من الزيادة التي تصيب أسعار الاستهلاك على المدى القصير، ألا وهي فئة المنتِجين، فعندما يرتفع التضخم بشكل غير متوقع، ترتفع معه أسعار الاستهلاك، بينما تبقى الرواتب التي يتقاضاها الموظفون ثابتة نسبيًا؛ ما يمكِّن المنتِجين من تحقيق أرباح أعلى خلال فترة من الوقت، إلى أن تتعدل الأجور بما يتناسب مع الأسعار الأعلى التي يدفعها المستهلكون.

طباعة المزيد من النقود والتضخم

في الماضي، حاولت العديد من حكومات الدول النامية سداد الديون الخارجية عن طريق طباعة المزيد من النقود، وعند مواجهة المزيد من الديون الخارجية، تقوم الحكومات بتخفيض قيمة عملتها من أجل سداد هذه الديون، وبالنظر إلى حجم الديون الأمريكية الحالي، يخشى البعض من أن تميل الحكومة الأمريكية إلى القيام بشيء من هذا القبيل، ومعظم الدول المتقدمة لديها بنوك مركزية مستقلة تتحقق من بواعث الحكومات ودوافعها لطباعة المزيد من النقود، والبنك الاحتياطي الفيدرالي في الولايات المتحدة الأمريكية مستقل بعض الشيء عن الضغوط السياسية، وبإمكانه تقييد المعروض من النقود عندما تميل الحكومة إلى توسيعه.

الخسارة من التضخم

اعلم أن ضرر التضخم أكبر من نفعه، فالخسارة تقع على المقرِضين والمدخِرين على حد سواء عندما يفوق التضخم مستوى التوقعات، فكلاهما يربح سعر الفائدة الذي تم افتراضه على أساس مستوى معين سيصل إليه التضخم، وعندما يتجاوز التضخم هذا المستوى المتوقع، يتضرر كل من المدخِرين والمقرِضين، فإذا افترضنا أنك تدخر أموالك بشراء شهادات إيداع بنكية، وقد اشتريت إحداها بـ 1000 دولار لمدة عام بفائدة اسمية قدرها 4%، ثم ارتفع التضخم بشكل غير متوقع من 2% إلى 5%، فإن سعر الفائدة الحقيقي الذي تجنيه سيكون 1-% تقريبًا، ما يعني أنك الآن في وضع أسوأ مما كنت عليه في البداية،

فمن الناحية الاسمية أنت ما زلت تحصل على فائدة بمقدار 40 دولارًا، ولكن المشكلة أن مبلغ الـ 1040 دولارًا الذي بين يديك الآن أقل من مبلغ الـ1000 دولار الذي بدأت به من ناحية القوة الشرائية.

ويُعتقد أن التضخم يكون أكثر صعوبة لذوي الدخل المحدود؛ فهم عادة ما يحتفظون بثروتهم على شكل نقدي بشكل أكبر من ذوي الدخل الأعلى، وأصحاب الدخل المرتفع لديهم أموال نقدية بكل تأكيد، ولكنهم أكثر عرضة لأن تحتوي ثرواتهم على شيء من الأصول الحقيقية والمالية الأخرى، فبالنسبة إلى الفقراء، يُلحق التضخم بهم أفدح الخسائر؛ لأنه يدمِّر قيمة أصولهم الرئيسية، وهي النقود، ولكن ذوي الدخل المرتفع يمكنهم مواجهة بعض الآثار المترتبة على التضخم بما يمتلكونه من الأصول التي يرتفع ثمنها مع التضخم فعليًّا.

كما يتضرر من التضخم أولئك الذي يعيشون على دخل ثابت، ففي أثناء فترات التضخم غير المتوقع يعاني ذوو الدخل الثابت انخفاضًا شديدًا في القيمة الحقيقية لدخلهم، فالمهنيون الذين يتقاضون راتبًا ثابتًا، أو المتقاعدون الذين يقتصر مصدر دخلهم على معاش ثابت يفقدون الكثير من القوة الشرائية لدخلهم ما دام المعدل الذي يرتفع به التضخم يتجاوز المعدل الذي يزيد به دخلهم. وللتخفيف من بعض هذه الآثار، يقوم أرباب العمل أو الحكومة - في حالة المستفيدين من الضمان الاجتماعي - بتعديل الأجور بما يناسب التضخم الجاري، مستعينين بنظام تسويات تكلفة المعيشة، وعلى الرغم من ذلك يظل ذوو الدخل الثابت عرضة للضرر جراء التضخم على الرغم من نظام تسويات تكلفة المعيشة؛ لأن وتيرة تعديل الأجور ورفعها لا تواكب وتيرة التضخم الآخذ في الازدياد، وخلال هذه الفترات التي يفوق فيها التضخم حد التوقعات بشكل مفرط، يدخل ذوو الدخل الثابت هذه الدوامة إلى الأبد، حيث تزداد رواتبهم بنسب ضئيلة للغاية، وبعد فوات الأوان.

قائمة المطعم باعتبارها مؤشرًا للتضخم

في المرة المقبلة التي ستذهب فيها إلى مطعم ذي قوائم مغلّفة، فكر فيما تخبرك به هذه القوائم بشأن التضخم، فقيام هذا المطعم بتغليف قوائمه لا يدل على أنه يريد أن يحميها مما قد ينسكب عليها من طعام أو شراب فقط، بل يدل على أن الأسعار تشهد حالة من الاستقرار النسبي أيضًا، فعندما يخرج التضخم عن السيطرة، سيتحتم على المطاعم تحديث أسعار قوائمها باستمرار، ولن تضع أسعارًا ثابتة مطلقًا، ولعل هذا هو السبب الذي يدفع مطاعم المأكولات البحرية إلى وضع أسعارها على سبورة، بدلًا من القوائم، خلافًا لسائر المطاعم، حيث إن أسعار المأكولات البحرية بطبيعتها تتقلب باستمرار.

كما أن التضخم يتسبب في مشكلات عملية للأفراد والشركات في الاقتصاد، حيث يتعين على المستهلكين الانخراط في معاملاتهم بوتيرة أكبر، والإسراع إلى إنفاق ما بحوزتهم من المال؛ لأن المال يفقد قيمته سريعًا، وهذه الزيادة التي تطرأ على المعاملات تؤدي إلى حدوث ما يسمى بتكاليف الأحذية الجلدية، فحذاؤك يبلى بشكل أسرع في وجود التضخم؛ بسبب زيادة معاملاتك، كما يتسبب التضخم في مشكلات للمنتِجين الذين يضطرون إلى إعادة تسعير سلعهم باستمرار ما دام التضخم مستمرًّا، وتذكر أنه لا وجود لما يسمى بوجبة غداء مجانية، ووضع الأسعار على السلع ليس مجانيًّا، فإذا كان التضخم في ارتفاع مستمر، تتكبد الشركات تكاليف كبيرة للغاية، تدفعها إلى الموظفين الذين تعينهم من أجل إعادة تسعير سلعها؛ لذا فإن التضخم المستمر يُصرف جهود الأيدي العاملة عن التركيز على عملية الإنتاج نفسها؛ لأنهم يشغلون بالتركيز على مواكبة تلك الأسعار التي تتغير باستمرار.

تراجع التضخم والانكماش

انفجار البالونة

لقد جاء أحد انتصارات سياسة النظام الاحتياطي الفيدرالي في أوائل ثمانينيات القرن العشرين عندما رفع البنك المركزي - بتوجيه من محافظ البنك آنذاك "بول فولكر" - أسعار الفائدة، وساعد على تراجع التضخم من معدل ثنائي الرقم إلى معدل أكثر اعتدالًا، وهو 4%؛ ومن ثم أسدل الستار على الفترة التي عرفت باسم التضخم الكبير. وإذا كنتَ ممن عاصروا تلك الفترة، فلعلك تتذكر ما أدى إليه أيضًا هذا الإجراء الذي قام به البنك الاحتياطي الفيدرالي من ركود هو الأسوأ منذ عقود، ومن خلال النظر إلى ما حدث في الماضي، يتفق العديد من الاقتصاديين على أن انخفاض التضخم أو محاولات القضاء عليه كانت تستحق تكلفة الركود، فمنذ الثمانينيات من القرن العشرين وما بعدها، ظل التضخم منخفضًا وثابتًا نسبيًّا، معلنًا بداية الفترة الاقتصادية التي عرفت باسم الاعتدال الكبير.

تراجع التضخم

إن تراجع التضخم مفيد للاقتصاد لأسباب عدة، فهو يقلل من ضغط زيادة الأجور؛ لأن الأسعار تكون أكثر استقرارًا، كما أنه يؤدي إلى انخفاض أسعار الفائدة، وجعلها أكثر استقرارًا؛ الأمر الذي يجعل الاستثمارات الرأسمالية أقل تكلفة وأسهل تخطيطًا، إذن يمكن أن نقول إن النتيجة الأكثر أهمية لتراجع التضخم هي انخفاض توقعات المنتِجين والمستهلكين؛ ما يؤدي إلى خلق بيئة اقتصادية أكثر استقرارًا بشكل كبير.

دور التوقعات

إحدى خصائص الاقتصاد المثيرة للاهتمام، هي أن التوقعات فيه قد تكون ذاتية التحقق، ففي حالة التضخم غالبًا ما يتحقق الخوف أو الغرور ذاتيًّا في إطار تغيرات معدل التضخم، فالخوف من التضخم، أو التوقع العام بحدوث تضخم، غالبًا ما يكون كفيلًا بإشعال شرارة فترة من التضخم، إذ إن المستهلكين الذين يخافون التضخم سينفقون بمعدل أكبر، وسيدخرون بمعدل أقل؛ ما يؤدي إلى حدوث تضخم زيادة الطلب، والذي يعزز توقعات التضخم في المستقبل، فيدفع العمال إلى طلب أجور اسمية أعلى من أجل تعويض الآثار الناجمة عن التضخم، وهذا يؤدي بلا شك إلى حدوث تضخم ارتفاع التكاليف، وإذا فشل واضعو السياسات المالية في إدارة توقعات التضخم، فإن ارتفاع معدل التضخم المتوقع سيترسخ في الوعي الاقتصادي، ومع ارتفاع معدل التضخم المتوقع سيعجز الاقتصاد عن تحقيق حجم الإنتاج الذي كان من الممكن تحقيقه لولا هذا الارتفاع المتوقع، ومن ثم ترتفع الأسعار لتصل إلى مستويات لم يكن ينبغي الوصول إليها.

راقب ما تقوله!

إن إدارة توقعات التضخم تعني أنه يجب على محافظ بنك الاحتياطي الفيدرالي أن يتوخى بالغ الحذر بشأن ما يقوله، فقد كان المحافظ الأسبق لبنك الاحتياطي الفيدرالي "آلان جرينسبان" مشهورًا بتصريحاته المبهمة، التي غالبًا ما يُطلق عليها مصطلح لغة البنك الاحتياطي الفيدرالي، ويقول "جرينسبان" بشأن هذا الأمر: "أعتقد أنني ينبغي لي أن أحذرك، إذا بدا لك أنني أتحدث بوضوح شديد، فمن الممكن أن تكون قد أسأت فهم ما قلته".

لا تحاول البنوك المركزية أن تدير التضخم الفعلي فقط، بل تحاول إدارة ما هو أكثر أهمية، وهو توقعات التضخم في المستقبل، وبما أن الخوف من التضخم غالبًا ما يكون كافيًا لحدوثه فعلًا، يصبح صانعو السياسات بمنزلة الطبيب النفسي للاقتصاد.

والحديث بصورة مقنعة لا يكفي وحده عندما يتعلق الأمر بإدارة التوقعات، بل يجب أن يفي بنك الاحتياطي الفيدرالي بالتزاماته، وإذا كان قد سبق لك التعامل مع الأطفال،

فستعلم أن الكلمات وحدها، دون أفعال، لا تجدي نفعًا، فقد يستجيب الأب لتصرف وقح صدر من ابنه المراهق من خلال تهديده، قائلًا: "إذا لم تتوقف عن التصرف بهذه الطريقة، فسأصادر هاتفك الخلوي حتى نهاية الأسبوع"، فإذا واصل الابن التصرف بوقاحة، ولم ينفذ الأب تهديده، فسوف يفقد الأب مصداقيته، أما الأب الذي يفي بكلمته دائمًا، فيكون أكثر مصداقية.

وبالمثل، فإن البنك الاحتياطي الفيدرالي يعزز مصداقيته عندما يرفع أسعار الفائدة استجابةً لتخوفات التضخم، لكنه يفقد مصداقيته عندما يفشل في الرد بالقوة على احتمالات التضخم، ولقد تعززت مصداقية بنك الاحتياطي الفيدرالي باعتباره محاربًا للتضخم بشكل كبير تحت قيادة "بول فولكر"؛ لأنه كان يقول ما يعنيه، ويعني ما يقوله.

الانكماش

إذا كان التضخم سيئًا، وتراجع التضخم أفضل منه، فلا بد من أن يكون الانكماش أفضل منهما، أليس كذلك؟ لا، إنه استنتاج خاطئ، فالانكماش يحدث عندما ينخفض مستوى متوسط الأسعار، وترتفع القوة الشرائية للنقود، فما الخطأ في هذا؟ إن مشكلة الانكماش تكمن في أنه يخلق مجموعة من الحوافز الضارة في الاقتصاد، فإذا كانت الأسعار آخذة في الانخفاض، يؤجل المستهلكون شراء السلع المعمرة؛ لأن فرصة الحصول على صفقات أفضل تتعزز بمرور الوقت، وإذا استمر هذا السلوك، فستتوقف الصناعات التحويلية عن العمل، وستتفشى البطالة على نطاق واسع، ومن ثم ستعزز البطالة الانكماش؛ الأمر الذي سيقلل، بنسبة كبيرة، عدد المستهلكين الذين يمتلكون الرغبة والقدرة على شراء السلع والخدمات، كما يستجيب المنتجون للانكماش بصورة مشابهة، من خلال تأجيل الاستثمارات، ومن ثم مضاعفة آثار تأجيل الاستهلاك.

ويمثل الانكماش معضلة كبيرة على مستوى السياسات بالنسبة إلى البنوك المركزية التي تستعين بأسعار الفائدة بشكل أساسي للتأثير في النشاط الاقتصادي، إذ ترفع البنوك

المركزية أسعار الفائدة استجابة لارتفاع معدل التضخم من أجل الحد من تدفق الائتمان، والتخفيف من ضغط التضخم، ولا يوجد حد أعلى لما يمكن أن تصل إليه أسعار الفائدة، ولكن العكس غير صحيح، فإذا تعلق الأمر بالانكماش، فستعمل البنوك المركزية على خفض أسعار الفائدة تشجيعًا على الاستثمار والاستهلاك، وإذا لم يعطنا انخفاض أسعار الفائدة النتيجة المرجوة، فستواصل البنوك المركزية العمل على خفضها، إلى أن تصل إلى ما يسميه الاقتصاديون الحد الصفري، فبمجرد أن تصل أسعار الفائدة إلى الصفر، لن يمكنها الانخفاض أكثر من ذلك.

لقد أطلق "جون مينارد كينز" على هذا الضعف الذي يعتري السياسة النقدية مصطلح فخ السيولة، فإذا كان المستهلكون والمستثمرون لن يقترضوا بفائدة قدرها 0%، فستتلاشى من أمامك كل الخيارات.

حل الانكماش

يكمن حل الانكماش في خلق التضخم؛ إذ يرى "ميلتون فريدمان" أن التضخم ينبغي ألا يمثل مشكلة في الاقتصادات التي تعتمد على النقود الورقية غير القابلة للتحويل، فكل ما تحتاج إليه الهيئات المالية لإنهاء الانكماش هو طبع النقود، أو تسييل الدين في حالة الاقتصادات ذات البنوك المركزية المستقلة، وسوف ينتهي الانكماش. ولقد شبَّه البعض هذه السياسة بالحكومة التي تنهي الانكماش من خلال إسقاط الأموال من الطائرات المروحية على الأرض. وفي عام 2002 أعاد "بنجامين برنانكي" تأكيد هذا الحل؛ فاكتسب محافظ بنك الاحتياطي الفيدرالي من خلاله لقب "بن ذو الطائرة المروحية".

الطلب الإجمالي والعرض الإجمالي

أداة الاقتصادي لتوقع المستقبل

بمجرد أن تكون على دراية بمفاهيم العرض والطلب، والناتج المحلي الإجمالي، والبطالة، والتضخم، ستتوافر لديك مجموعة من الأدوات التي تساعدك على فهم التقلبات الاقتصادية التي تحدث، وسيمكِّنك نموذج الطلب الإجمالي والعرض الإجمالي من تحليل الاقتصاد كاملًا، بل سيمكِّنك من توقع ما قد يحدث في ظل أحداث معينة، فإذا لم تكن حذرًا، فقد تتصرف وكأنك اقتصادي، في المرة المقبلة التي يرفع فيها البنك الاحتياطي الفيدرالي أسعار الفائدة.

الطلب الإجمالي

تذكر أن الطلب هو استعداد المستهلكين وقدرتهم على شراء السلع والخدمات بأسعار متنوعة في فترة زمنية محددة، ومفهوم الطلب الإجمالي قريب من هذا، لكنه يختلف عنه ببعض الأمور المهمة، فالطلب الإجمالي هو الطلب الكلي على الإنتاج المحلي النهائي في دولة ما، إذ يأتي الطلب الإجمالي من جميع قطاعات الاقتصاد، وليس الأسر فقط، كما يربط الطلب الإجمالي مستوى الأسعار بحجم الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي، بدلًا من سعر الكمية.

والعلاقة بين مستوى السعر وحجم الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي عكسية، فكلما ارتفع مستوى الأسعار، انخفض الطلب على الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي، وكلما انخفض مستوى الأسعار، ارتفع الطلب على الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي، وهذا أمر صحيح؛ لأن ارتفاع مستوى الأسعار يُفقد الأموال والأصول المالية قوتها الشرائية، ومن ثم ينخفض الطلب على صادراتنا، وترتفع أسعار الفائدة؛ الأمر الذي يحد من الاستثمار والاستهلاك،

وكلما انخفض مستوى الأسعار، زادت القوة الشرائية، وأصبحت الصادرات متوافرة بأسعار أقل للأجانب، ومن ثم تنخفض أسعار الفائدة؛ الأمر الذي يشجع على الاستثمار والاستهلاك.

وتطرأ التغيرات على الطلب الإجمالي، عندما يتغير الاستهلاك، أو الاستثمار الخاص، أو الإنفاق الحكومي، أو صافي الصادرات بشكل مستقل عن التغيرات التي تصيب مستوى الأسعار، فعلى سبيل المثال، إذا تحسن المزاج العام للبلاد، وأخذ المستهلكون والشركات يشعرون بمزيد من الثقة، فسيزداد الاستهلاك والاستثمار، بغض النظر عن مستوى الأسعار، وزيادة كل من الاستهلاك والاستثمار تؤدي إلى ارتفاع الطلب الإجمالي.

وبالمثل، يؤدي ارتفاع الإنفاق الحكومي، أو صافي الصادرات، إلى ارتفاع الطلب الإجمالي، كما أن أي انخفاض يصيب أي عنصر من عناصر إنفاق الناتج المحلي الإجمالي من شأنه أن يحد من الطلب الإجمالي، فإذا رفعت الحكومة متوسط معدلات ضريبة الدخل، فسيقل الدخل المتاح للأسر، ومن ثم يقل استهلاكهم؛ الأمر الذي يؤدي إلى انخفاض الطلب الإجمالي.

العرض الإجمالي

إن العرض هو استعداد المنتجين وقدرتهم على توفير بعض السلع والخدمات بأسعار متنوعة في فترة زمنية محددة، ومفهوم العرض الإجمالي أكثر سعة بشكل كبير من هذا المفهوم؛ إذ إنه يشمل الإنتاج المحلي كله، وليس السلع أو الخدمات الفردية فقط. ومثل أية شركة، يكون للاقتصاد مؤشر إنتاج يربط حجم العمالة المستخدمة بحجم الإنتاج، أو الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي الذي يمكن للاقتصاد أن ينتجه من خلال مستوى ثابت من رأس المال، وعلى المدى القصير يصبح حجم الناتج المحلي الحقيقي المعروض مرتبطًا بمستوى الأسعار ارتباطًا مباشرًا، أما على المدى الطويل، فيصبح حجم الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي الذي يعرضه المنتجون جميعًا مستقلًّا عن مستوى الأسعار.

المدى القصير

لماذا تستجيب الشركات على المدى القصير لارتفاع مستوى الأسعار برفع معدل الإنتاج، والعكس صحيح؟ قبل الإجابة عن هذا السؤال، من المهم أن نتذكر ما تعنيه كلمة المدى القصير من منظور الاقتصاد الكلي، فالمدى القصير هو تلك الفترة الزمنية التي لا تتكيف خلالها أسعار المدخلات (الأجور الاسمية في المقام الأول) مع التغيرات التي تطرأ على مستوى الأسعار، فإذا تعرض الاقتصاد لتضخم غير متوقع، فإن المدى القصير هو الفترة التي تبقى خلالها الأجور الاسمية ثابتة قبل أن تتكيف بشكل نهائي مع التضخم، وفي أثناء هذه الفترة تحقق الشركات أرباحًا أعلى، حيث إن إنتاجها يحصل على أسعار أعلى، بينما تُبقي على الأجور التي تدفعها إلى عمالها كما هي، وتستجيب الشركات لزيادة الأرباح بزيادة إنتاجها الكلي، أو الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي، واستجابةً لانخفاض مستوى الأسعار، تقلل الشركات من إنتاجها؛ لأنها تتعرض للخسارة، ويُطلق على هذه العلاقة مصطلح العرض الإجمالي قصير المدى.

ويتأثر العرض الإجمالي قصير المدى بتكلفة إنتاج كل وحدة، فكلما انخفضت تكلفة إنتاج كل وحدة، كان الاقتصاد قادرًا على زيادة الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي لكل مستوى سعري، وكلما ارتفعت تكلفة كل وحدة، حدَّ ذلك من قدرة الاقتصاد على تحقيق الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي، ووفقًا للنمط الاقتصادي الواقعي تخضع تكاليف إنتاج كل وحدة لتأثير كل من الإنتاجية، واللوائح، والضرائب، والإعانات، وتوقعات التضخم.

•الإنتاجية هي مقدار ما ينتجه كل عامل، وكلما ازدادت، انخفض معدل تكلفة كل وحدة، أما انخفاض الإنتاجية، فيؤدي إلى ارتفاع تكلفة الإنتاج لكل وحدة.

•تضع اللوائح تكاليف الامتثال على الشركات، وتعمل على الحد من العرض الإجمالي قصير المدى، فإذا أردنا، على سبيل المثال، الحد من انبعاثات ثاني أكسيد الكبريت، فيجب على المصانع أن تدفع من أموالها مقابل أجهزة تنقية الدخان، وهذا يعني أن هذه الأموال لا يمكن استخدامها في زيادة الإنتاج.

•تحد الضرائب المفروضة على المنتجين من طاقتهم الإنتاجية بصورة مباشرة، بينما تزيد الإعانات من طاقتهم الإنتاجية.

توقعات التضخم والتغيرات التي تطرأ على العرض الإجمالي قصير المدى

إن توقعات التضخم تؤثر في تكلفة إنتاج الوحدة، ومن ثم تؤثر في العرض الإجمالي قصير المدى، فكلما زادت توقعات التضخم، طلب العمال رفع الأجور، وطلب المقرضون رفع أسعار الفائدة، وارتفعت أسعار السلع نتيجة المضاربة، لتصبح المحصلة النهائية انخفاض العرض الإجمالي قصير المدى بسبب توقعات التضخم، ويكون لانخفاض توقعات التضخم تأثير معاكس، وهو زيادة العرض الإجمالي قصير المدى.

المدى الطويل

على المدى الطويل، يصبح مستوى الأسعار غير ذي صلة بمستوى الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي الذي تكون الشركات مستعدة لإنتاجه، والمدى الطويل هو تلك الفترة الزمنية التي تتكيف خلالها أسعار المدخلات مع التغيرات التي تطرأ على مستوى الأسعار، وخلاف فترة المدى القصير التي يؤدي ارتفاع مستوى الأسعار فيها إلى زيادة الإنتاج، لا تحقق الشركات أرباحًا أعلى خلال فترة المدى الطويل، ومن ثم لا يكون لديها أي حافز لزيادة الإنتاج، لماذا؟ لأن أسعار المدخلات تتماشى مع الزيادات التي طرأت على مستوى الأسعار، ومن ثم ترتفع أسعار المدخلات (الأجور)، على المدى الطويل، بمعدل التضخم نفسه الذي أصاب الأسعار، وتكون من الناحية الفعلية ثابتة، ويطلق على استقلال الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي عن مستوى الأسعار مصطلح العرض الإجمالي طويل المدى.

التغيرات التي تطرأ على العرض الإجمالي طويل المدى

يتأثر العرض الإجمالي طويل المدى بتوافر عوامل الإنتاج تأثرًا مباشرًا، فإذا زاد توافر كل من الأرض، والأيدي العاملة، ورأس المال، وريادة الأعمال، يرتفع العرض الإجمالي طويل

المدى، كما أن قلة توافر هذه الموارد تقلل من العرض الإجمالي طويل المدى، ويوصف ارتفاع العرض الإجمالي طويل المدى بالنمو الاقتصادي، أما انخفاضه فيمثل تراجعًا اقتصاديًّا طويل الأجل. وخير مثال على ما يقلل من العرض الإجمالي طويل المدى، الطاعون الأسود الذي قضى على ثلث سكان أوروبا في العصور الوسطى، كما يعد اختراع المحرك البخاري مثالًا للتكنولوجيا التي أسهمت في زيادة العرض الإجمالي طويل المدى.

توازن الاقتصاد الكلي

ترتيب الأمور كلها معًا

يحدث التوازن الاقتصادي الكلي عندما يكون حجم الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي الذي تطلبه القطاعات الاقتصادية المختلفة مساويًا حجم الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي الذي يعرضه المنتجون، وتحدث حالات التوازن قصيرة المدى عندما يكون الطلب الإجمالي مساويًا العرض الإجمالي قصير المدى، أما حالات التوازن طويلة المدى، فتحدث عندما يكون الطلب الإجمالي مساويًا العرض الإجمالي طويل المدى، كما تطرأ التغيرات على توازن الاقتصاد الكلي عندما تكون هناك تغيرات أصابت الطلب الإجمالي، أو العرض الإجمالي قصير المدى، أو العرض الإجمالي طويل المدى.

لذا فإن زيادة الطلب الإجمالي، مقارنة بالعرض الإجمالي قصير المدى، تؤدي على المدى القصير إلى ارتفاع كل من مستوى الأسعار والناتج المحلي الإجمالي الحقيقي، أما على المدى الطويل فتؤدي إلى ارتفاع مستوى الأسعار فقط.

التفاعل بين الطلب الإجمالي، والعرض الإجمالي قصير المدى، والعرض الإجمالي طويل المدى

عندما يزداد طلب المستهلكين، والشركات، والحكومة، والقطاع الأجنبي على المنتجات النادرة، تستجيب الشركات لارتفاع مستوى الأسعار بزيادة الإنتاج، وعلى المدى الطويل تتكيف الأجور مع ارتفاع مستوى الأسعار، ويعود الناتج المحلي الإجمالي إلى معدله المتوقع على المدى الطويل بمستوى أسعار أعلى، وينتج التخضم الناتج عن الطلب عن الزيادات في الطلب الإجمالي، وفي المقابل يؤدي انخفاض الطلب الإجمالي إلى العكس، فكلما انخفض الطلب الإجمالي نسبة إلى العرض الإجمالي قصير المدى، هبط كل من الناتج

الإجمالي الحقيقي ومستوى الأسعار، وعلى المدى الطويل تتكيف الأجور وغيرها من أسعار المدخلات مع مستوى الأسعار المنخفض، ويعود الاقتصاد إلى الناتج الإجمالي المتوقع على المدى الطويل بمستوى أسعار أقل مما كان عليه في بداية الأمر.

البطالة والتغيرات التي تطرأ على الطلب الإجمالي

ماذا يحدث للبطالة عندما تطرأ التغيرات على الطلب الإجمالي؟ يؤدي ارتفاع الطلب الإجمالي إلى زيادة الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي؛ لتولِّد هذه الزيادة مزيدًا من الطلب على العمالة، وتحد من معدل البطالة، ويأتي هذا الانخفاض في البطالة على حساب ارتفاع مستوى الأسعار.

وكذلك تؤدي التغيرات التي تطرأ على العرض الإجمالي قصير المدى نسبة إلى الطلب الإجمالي إلى حدوث تغيرات في الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي، ومستوى الأسعار، فخلافًا لتغيرات الطلب الإجمالي التي تؤدي إلى دفع كل من الناتج المحلي الإجمالي ومستوى الأسعار في الاتجاه نفسه، فإن تغيرات العرض الإجمالي قصير المدى تؤدي إلى دفع كل من الناتج المحلي الإجمالي ومستوى الأسعار في اتجاه معاكس للآخر.

•تؤدي زيادة العرض الإجمالي قصير المدى قياسًا على الطلب الإجمالي إلى ارتفاع الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي بمستوى أسعار أقل؛ لأن انخفاض تكاليف الإنتاج يجعل الشركات أكثر استعدادًا لإنتاج المزيد من المنتجات عند كل مستوى سعري.

•يؤدي انخفاض العرض الإجمالي قصير المدى قياسًا على الطلب الإجمالي إلى الحالة الاقتصادية التي شرحناها في موضع سابق من هذا الكتاب تحت عنوان الركود التضخمي، الذي يحدث عندما يجتمع انخفاض الناتج المحلي الإجمالي مع ارتفاع مستوى الأسعار، فعندما ترتفع تكاليف الإنتاج، تقلل الشركات من إنتاجها عند كل مستوى سعري.

النظرة التقليدية

قبل فترة الكساد الكبير، كان من الممكن وصف الفكر الاقتصادي المحافظ بأنه تقليدي أو كلاسيكي، أما اليوم فلا يقتصر وصف كلاسيكي على أولئك الاقتصاديين الذين يتأثرون بمفاهيم وأفكار اقتصادية من فترة ما قبل الكساد الكبير، بل يمكن استخدامه لوصف طائفة واسعة من الاقتصاديين الذين يميلون إلى حل المشكلات الاقتصادية من خلال الحلول التي تستند إلى السوق، وفلسفة عدم التدخل هي خير كلمة يمكن أن تعبر عما يتبناه أصحاب وجهة النظر الكلاسيكية تلك.

إن وجهة النظر الكلاسيكية، أو المذهب الكلاسيكي في الاقتصاد، هي من المذاهب التي تؤكد الاستقرار الكامن في الطلب الإجمالي والعرض الإجمالي، فالأسواق الفعَّالة قادرة على الوصول بسرعة وكفاءة إلى حالة التوازن، ومن ثم يتعذر حدوث فترات طويلة من البطالة، فتوقف المستهلكين عن الإنفاق يعني أنهم يدخرون، وهذه الزيادة التي تحدث في المدخرات تؤدي إلى انخفاض سعر الفائدة الحقيقي، وتشجيع استثمار رءوس المال؛ لأن أي انخفاض يصيب الاستهلاك تعوضه زيادة الاستثمار؛ ما يجعلنا نستنتج أن الطلب الإجمالي مستقر.

وإذا تعرض الاقتصاد لبعض الصدمات، فإن مرونة الأجور والأسعار هي التي تتيح للاقتصاد التأقلم السريع مع التغيرات التي تطرأ على مستوى الأسعار، حيث إن الجهات الاقتصادية الفاعلة الرشيدة تأخذ في حسبانها كل المعلومات المتاحة عند اتخاذ القرار، فالعمال على سبيل المثال سيقبلون بأجور أقل في حالة حدوث انكماش، ولكنهم سيطالبون بأجور أعلى في حالة حدوث تضخم، وهذه الاستجابة السريعة توحي بأن الاقتصاد يتجه إلى البقاء في حالة توازن طويلة الأجل فيما يخص التوظيف الكامل، ووفقًا لهذا الافتراض لا يمكن تبرير أي تدخل حكومي، وبناءً عليه فإن سياسة عدم التدخل تعد هي السياسة المثلى.

قانون ساي

إن أحد الافتراضات التي تمثل جوهر الفكر الاقتصادي الكلاسيكي هو قانون "ساي"، إذ يرى الاقتصادي الفرنسي "جون بابتست ساي" أن العرض يخلق الطلب الخاص به، ونتيجة

ذلك فإن الفوائض، وما يتبعها من تخمة في السوق، لا يمكن أن تستمر في حالة اقتصاد السوق.

إن الاستجابة الكلاسيكية للركود الاقتصادي هي عدم فعل أي شيء، فانخفاض الطلب الإجمالي يؤدي إلى انخفاض كل من الناتج المحلي الإجمالي ومستوى الأسعار، وتؤدي معدلات البطالة المرتفعة الناتجة عن ذلك إلى تقليل الأجور بشكل كبير؛ ما يجعل العمال يعودون عن طيب خاطر إلى العمل بمقابل أقل من المال، وهذا الانخفاض الذي يصيب الأجور يشجع الشركات على رفع العرض الإجمالي قصير المدى، ومن ثم يعود الاقتصاد إلى حالة توازن بتوظيف كامل، فلا حاجة إلى أي تدخل حكومي؛ لأن قوى السوق تعمل بنفسها على إعادة السوق إلى حالة التوظيف الكامل.

وكذلك الاستجابة الكلاسيكية للتضخم، هي عدم فعل أي شيء، فارتفاع الطلب الإجمالي يؤدي إلى ارتفاع كل من الناتج المحلي الإجمالي ومستوى الأسعار، وينتج عن انخفاض معدل البطالة عن المعدل الطبيعي، ارتفاع كبير في الأجور، وفي ظل وجود عدد قليل من العمال العاطلين عن العمل، تتنافس كل شركة على استقطاب العمال الذين يعملون في الشركات الأخرى، حيث تغريهم بأجور أعلى لترك وظائفهم الحالية، وتؤدي هذه المنافسة الشديدة على العمالة وغيرها من الموارد إلى زيادة تكاليف الإنتاج بالنسبة إلى الشركات، فتضطر في نهاية المطاف إلى تقليل الإنتاج، فيعود الاقتصاد إلى حالة التوظيف الكامل بمستوى أعلى للأسعار، ولكنه مستقر، ومرة أخرى لا حاجة إلى أي تدخل حكومي؛ لأن قوى السوق تعيد الاقتصاد إلى حالة توازن التوظيف الكامل طويل الأجل.

النظرية الكينزية والسياسة المالية المتدخل

كان البريطاني "جون مينارد كينز" اقتصاديًّا يستمد أفكاره من المذهب الكلاسيكي، إلى أن توصل في نهاية المطاف لاستنتاج مفاده أن الافتراضات الكلاسيكية لا تصف حقيقة الواقع السائد في فترته، وفي أثناء فترة الكساد، ألَّف كتاب *The General Theory of Employment، Interest، and Money*، اعترض فيه على الافتراضات السائدة، وانتهى إلى أن التدخل الحكومي له ما يبرره في حالة الكساد، حيث لاحظ أن الادخار لم يتحول على الفور إلى استثمار رأسمالي جديد، ومن الممكن حدوث تخمة وفوائض للمدخرات، وقد حدث هذا بالفعل، فدل هذا الأمر على أن الطلب الإجمالي غير مستقر بطبيعته؛ لأن انخفاض الاستهلاك لم تعوضه زيادة الاستثمار.

هل هو عدو للسوق الحرة؟

يعد "كينز" من الشخصيات الاستقطابية في الاقتصاد، فقد تحدى بأفكاره الوضع الحالي، وينظر إليه الكثيرون بوصفه عدوًّا لاقتصادات السوق الحرة، وغالبًا ما يُستشهد اليوم بكتابات "فريدرش فون هايك" و"لودفيج فون ميزس"، اللذين يمثلان المدرسة النمساوية في الفكر الاقتصادي، بوصفها كتابات معارضة لآراء "كينز".

كما لاحظ "كينز" أن الأجور وغيرها من أسعار المدخلات لم تكن مرنة بصورة مباشرة، فلم يتقبل العمال انخفاض الأجور بسهولة، كما لم يعرض عليهم أصحاب العمل هذا الأمر، وبناء عليه، من الممكن أن تستمر الفترات التي ترتفع فيها نسب البطالة؛ لأن قوى السوق لم تعمل على إعادة الاقتصاد إلى حالة التوظيف الكامل، ومن ثم، فإن هذه الملاحظات تنطوي على ضرورة التدخل الحكومي في حالة ارتفاع نسب البطالة.

"كينز" والركود الاقتصادي

عندما نأتي إلى الركود الاقتصادي، نجد أن المدرسة الكينزية ترى أن الاستجابة له تكون بزيادة الإنفاق الحكومي، وتقليل ضرائب الدخل؛ من أجل تشجيع الطلب الإجمالي وإعادة الاقتصاد إلى حالة التوظيف الكامل، وهذا يعني أنه يجب على الحكومة أن تكون مستعدة للمرور بفترات عجز من أجل تنفيذ هذه السياسة، وعلى الجانب المشرق، يوضح "كينز" أن ثمن إعادة الاقتصاد إلى حالة التوظيف الكامل يمكن أن يكون رخيصًا نسبيًّا بفضل التأثير المضاعف، فإذا كان الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي هو 14 تريليون دولار، لكن الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي المتوقع هو 15 تريليون دولار، تكون الحكومة غير مضطرة إلى إنفاق تريليون دولار لسد فجوة الركود، بل يكفيها جزء صغير من هذا المبلغ، وذلك بفضل التأثير المضاعف.

وإليك الكيفية التي حدد بها "كينز" التأثير المضاعف: لقد لاحظ "كينز" أن الأفراد لديهم نزعة هامشية إلى الاستهلاك والادخار، وبعبارة أخرى إذا أعطيت أحد الأشخاص دولارًا، فإنه يميل إلى إنفاق بعضه وادخار الجزء الآخر، فإذا أنفقت الحكومة بعض الأموال على الأشغال العامة، فإن المقاولين والموظفين سيتجهون إلى إنفاق جزء من الدخل الناتج وادخار الباقي، وستظل هذه العملية مستمرة لتؤدي إلى إحداث ذلك التأثير المضاعف في جميع جوانب الاقتصاد.

على سبيل المثال، إذا كانت لدى الأمريكيين نزعة هامشية إلى استهلاك 80% من دخلهم، فإن زيادة الإنفاق الحكومي على البنية التحتية بقيمة 50 مليار دولار تنتج عنها 50 مليار دولار في الإنفاق الحكومي، ثم 40 مليار دولار في الإنفاق الاستهلاكي الجديد، متبوعة بـ 32 مليار دولار وهكذا، ويظل الأمر يسير على هذه الوتيرة إلى أن يساوي الإنفاق الكلي في نهاية المطاف 400 مليار دولار، فكيف حدث ذلك؟ إن هذه الـ50 مليار دولار من الإنفاق الحكومي تطلق دورة مستمرة من الاستهلاك والدخل، فكلما ارتفعت النزعة الحديّة إلى الاستهلاك، ارتفع التأثير المضاعف، كما أقر "كينز" بأن الإنفاق الحكومي أسفر عن تأثير

مضاعف أكبر من تخفيضات الضريبة متساوية الحجم؛ لأن الناس يدخرون جزءًا من دخلهم، ومن ثم لا تُنفق قيمة التخفيضات الضريبية كلها على الاستهلاك.

لقد غيَّرت ملاحظات "كينز" مجرى دراسة الاقتصاد تمامًا، إذ صار الإطار العام للسياسات في وقتنا الحاضر يعتمد على أفكار "كينز" وأتباعه، فعلى الرغم من أن النقاش الاقتصادي المعاصر غالبًا ما ينحصر بين رأسمالية السوق الحرة والاشتراكية، فإن "كينز" محسوب على الرأسمالية، إذ يوصف منهجه بأنه خليط، تطغى فيه الرأسمالية على الاشتراكية.

تبني المذهب الكينزي

لقد تحولت السياسة الاقتصادية الكينزية إلى قانون رسمي في البلاد من خلال إقرار قانون التوظيف عام 1946، وينص هذا القانون، الذي أصدره الرئيس "ترومان"، على إلزام الحكومة بتحقيق أقصى قدر ممكن من التوظيف، والإنتاج، والقوة الشرائية، كما نص هذا القانون على إنشاء مجلس المستشارين الاقتصاديين.

العلاقة التبادلية بين التضخم والبطالة

أخذ تأثير الأفكار الكينزية يزداد من الثلاثينيات حتى السبعينيات من القرن العشرين، حيث ساعد البحث الذي قدمه الاقتصادي المولود في نيوزيلاندا "ألبان ويليام فيلبس" على تعزيز تأثير الاقتصاد الكينزي في الحكومات خلال هذه الفترة، فقد درس "فيلبس" العلاقة بين تضخم الأجور ومعدل البطالة في بريطانيا، وخلُص إلى أن فترات تضخم الأجور مرتبطة بفترات انخفاض البطالة، كما أن فترات ركود الأجور ترتبط بفترات ارتفاع نسب البطالة، ثم أدخل الاقتصاديان الأمريكيان "بول ساموويلسون" و"روبرت سولو" بعض التعديلات على منحنى "فيلبس" ليناسب الولايات المتحدة، فقاما من خلال هذا النموذج بعقد مقارنة بين تضخّم الأسعار العام (بدلًا من تضخم الأجور) ومعدل البطالة. وقد وصل العديد من الاقتصاديين وواضعي السياسات إلى استنتاج منطقي، يفيد بإمكانية استخدام السياسات المالية التي تنبثق من الفكر الكينزي، وتعزز الطلب الإجمالي في الإبقاء على

معدل البطالة منخفضًا مقابل قدر قليل معلوم من التضخم، ولتتأمل هذا المثال كي تفهم الكيفية التي تُنفَّذ بها هذه الفكرة، إذا أراد واضعو السياسات أن ينخفض معدل البطالة من 7% إلى 5%، فسيكون الثمن عبارة عن تغير معلوم في معدل التضخم من 1% إلى 2%.

ولكن تجربة سبعينيات القرن العشرين أثارت بعض الشكوك في صحة ما ذهب إليه منحنى "فيلبس"، هل تتذكر مصطلح الركود التضخمي؟ ففي أثناء تلك الفترة، ارتفع كل من التضخم والبطالة في الوقت نفسه، ولم تساير هذه النتائج توقعات منحنى "فيلبس"؛ الأمر الذي يعني أن العلاقة بين التضخم والبطالة علاقة عكسية.

لقد نظر كل من "ميلتون فريدمان" و"إدموند فيلبس" إلى هذه المعطيات الواقعية بوصفها حجة داحضة لمنحنى "فيلبس"، بل الأهم من ذلك أنها تشكك في صحة الاقتصاد الكينزي برمَّته، ثم وضع كل من "فريدمان" و"فيلبس" فرضية المعدل الطبيعي التي تخلُص إلى أن معدل البطالة مستقل عن التضخم على المدى الطويل؛ لذا فإن جهود الحكومة للحد من البطالة من خلال خلق حالة مؤقتة من التضخم لن تجدي نفعًا، فسوف يحاول العمال حماية أجورهم الحقيقية من الانخفاض من خلال المطالبة بأجور اسمية أعلى تتوافق مع حالة التضخم.

وهم النقد

تقوم إحدى فرضيات الاقتصاد الكينزي على أساس أن الناس يعانون وهم النقد، فهم يفضلون كسب 100 دولار في الساعة ودفع 10 دولارات مقابل جالون البنزين، على كسب 10 دولارات في الساعة، ودفع دولار واحد مقابل جالون البنزين، فعلى الرغم من أن القوة الشرائية واحدة في هذا المثال، فإن الناس يفضلون الأجور الاسمية المرتفعة.

وتوافق الآراء الجديد بشأن منحنى "فيلبس" يقوم على أساس أن هذا المنحنى له نوعان، فهناك منحنى "فيلبس" قصير المدى الذي يعبر عن علاقة عكسية بين التضخم والبطالة، وهناك منحنى "فيلبس" طويل المدى الذي يعبر عن وجود معدل طبيعي للبطالة في

الاقتصاد، إذ إن فحص عينات من بيانات التضخم والبطالة مدة بضع سنوات، قد يوحي بوجود علاقة عكسية بينهما، لكن النظر بعين الاعتبار لكل البيانات المتاحة، لا يكشف عن وجود علاقة من هذا القبيل بين هذين المتغيرين.

لقد عزا الاقتصاديون التغيرات التي تطرأ على منحنى "فيلبس" قصير المدى مقابل منحنى "فيلبس" طويل المدى إلى توقعات التضخم المتغيرة، حيث كانت ملاحظات "فيلبس" الأصلية عن الاقتصاد البريطاني في فترة زمنية تتسم باستقرار توقعات التضخم، فقد أدى انهيار نظام ربط سعر الصرف القابل للتعديل عام 1971 إلى وضع نهاية فعلية لقاعدة الذهب بكل أنواعها، والدخول في فترة من عدم اليقين بشأن التضخم، إذ ساعد ما نتج عن ذلك من ارتفاع توقعات التضخم على وضع تفسير لما حدث من تضخم وبطالة؛ لذا توجد منحنيات "فيلبس" قصيرة المدى في فترات توقعات التضخم المستقرة، وعندما تتغير توقعات التضخم، يتعطل عمل منحنى "فيلبس" قصير المدى، ويمكن أن تحدث انخفاضات أو زيادات متزامنة في كل من معدلات التضخم والبطالة، وبمجرد أن يتحقق توقع جديد لمعدل التضخم في الاقتصاد، تظهر من جديد منحنيات "فيلبس" قصيرة المدى.

ويرى "ألان جرينسبان" أن انخفاض توقعات التضخم كان سببًا لانخفاض معدلات التضخم والبطالة إبَّان رئاسته مجلس الاحتياطي الفيدرالي، ووفقًا لـ"جرينسبان" فإن المكاسب التي جنتها الإنتاجية من العولمة قللت من تخوفات التضخم في معظم فترة ولايته؛ لذا إذا نظرنا بعين الاعتبار إلى تأثير توقعات التضخم؛ فسنجد أن سياسات الاقتصاد الكينزي لن تجدي نفعًا إلا في ظل استقرار توقعات التضخم، فإذا كانت السياسات الكينزية الخاصة بالطلب الإجمالي تؤدي إلى ارتفاع توقعات التضخم، فستبوء بالفشل، حيث إن محاولات تعزيز الطلب الإجمالي وتقليل البطالة لن تؤدي إلا إلى مزيد من التضخم.

نظام الاحتياطي الفيدرالي
البنك الذي أسعدنا أن نكرهه

هناك علاقة طويلة ومتقلبة بين الحب والكره تجمع بين أمريكا ونظامها المصرفي، وأكثر المؤسسات التي تشتهر بالسمعة السيئة هي البنك المركزي، أو البنك الاحتياطي الفيدرالي، وهذا البنك ليس هو البنك المركزي الأول في أمريكا، أو الثاني، وبغض النظر عن مشاعرك تجاه بنك الاحتياطي الفيدرالي أو تاريخه، فإن هذا البنك هو مركز الاقتصاد الأمريكي، ويستحق إمعان النظر إليه.

نظرة على تاريخ البنوك

بعد نهاية الثورة الأمريكية، كانت الولايات المتحدة مثقلة بديون حرب كبيرة، فاقترح "ألكسندر هاملتون" إنشاء بنك مركزي لهذه الدولة الناشئة؛ من أجل التعامل مع هذه الديون، وإصدار عملة موحدة، فكان البنك الأول في الولايات المتحدة، الذي كان مقره في فيلادلفيا، على غرار بنك إنجلترا، وظل هذا البنك هو البنك المركزي للدولة منذ إعلان ميثاقه عام 1791 حتى انتهاء هذا الميثاق عام 1811.

وفي القرن التاسع عشر، مرت أمريكا بسلسلة من التقلبات الاقتصادية المفزعة، جعلتها تتجه إلى إنشاء بنك مركزي آخر، وفي نهاية المطاف أصبح هذا البنك هدفًا سياسيًّا، وفشل في تحقيق الاستقرار الاقتصادي للبلاد.

لقد حصل هذا البنك الثاني للولايات المتحدة على ميثاق، مدته عشرون عامًا، من 1816 لمساعدة الولايات المتحدة على التعافي من الآثار الاقتصادية التي ترتبت على حرب 1812، كما أصدر هذا البنك الثاني عملة موحدة، وعمل باعتباره مستودعًا لحسابات

الخزانة، ويرى كثيرون أن هذا البنك الثاني كان فاسدًا، وأن الضغوط السياسية التي مارسها الرئيس "أندرو جاكسون" هي التي أنهت مسيرته، ففي عام 1833 قبل نهاية ميثاقه بثلاث سنوات، أمر "جاكسون" وزير الخزانة في حكومته بأن يسحب ودائع الحكومة الأمريكية من هذا البنك، وأن يضعها في بنوك الدولة، لقد قضى هذا الأمر على البنك فعليًّا، وبحلول عام 1841 كان البنك الثاني في الولايات المتحدة قد أعلن إفلاسه.

وفي أثناء الحرب الأهلية وما بعدها، أنشأت الولايات المتحدة المزيد من البنوك الوطنية، وأعادت تقديم عملة موحدة، وكانت هذه البنوك تؤدي دورًا فعَّالًا بالسماح للحكومة بالاقتراض من خلال إصدار السندات، وخلافًا لبنكي الولايات المتحدة الأول والثاني، كانت البنوك الوطنية تتسم باللامركزية.

لقد كانت فترة الذعر المصرفي عام 1907 هي الدافع إلى إنشاء نظام الاحتياطي الفيدرالي، حيث أدت محاولة فاشلة من قبل أحد المستثمرين، في مونتانا، لاحتكار سوق النحاس إلى انهيار الثقة بالمؤسسات المالية المرتبطة به وبشقيقه، ثم انتشرت هذه العدوى إلى المؤسسات التي لا ترتبط بهما، وخلال بضعة أيام طالت هذه العدوى جميع المؤسسات المالية في نيويورك، ولحسن الحظ تدخل كل من "جيه. بي. مورجان"، ووزير الخزانة في حكومة الرئيس "ثيودور روزفلت" وتمكّنا من تهدئة الأوضاع، من خلال ضخ السيولة النقدية في النظام المصرفي، ووضع حد للتهافت على سحب الودائع المصرفية في نهاية المطاف، لقد أظهرت فترة الذعر المصرفي عام 1907 أن أمريكا بحاجة إلى بنك مركزي يكون بمنزلة الملاذ الأخير للإقراض؛ ليضمن لها وجود السيولة في النظام المصرفي.

إنشاء نظام الاحتياطي الفيدرالي

لقد أنشئ نظام الاحتياطي الفيدرالي بموجب قانون الاحتياطي الفيدرالي الذي صدر عام 1913 بتوقيع الرئيس "وودرو ويلسون"، وخلافًا لما حدث في المحاولات السابقة لإنشاء بنوك مركزية، استمد بنك الاحتياطي الفيدرالي نقاط قوته من البنوك السابقة، فبدلًا من

إنشاء بنك مركزي واحد، أنشأ قانون الاحتياطي الفيدرالي نظامًا مصرفيًا لا مركزيًا يجمع بين القطاعين العام والخاص، وهذا البنك لا يوجد له مقر واحد في مكان واحد، بل لديه مواقع منفصلة منتشرة في جميع أنحاء الولايات المتحدة، فبنك الاحتياطي الفيدرالي ليس مؤسسة حكومية خالصة، ولا هو مؤسسة خاصة خالصة، بل إنه يتمتع بمزايا كل منهما.

إن بنك الاحتياطي الفيدرالي هو بنك الحكومة الأمريكية، حيث تحتفظ وزارة الخزانة بحساباتها لدى الحكومة الأمريكية، والحكومة بدورها تكتب شيكات من حساباتها لدى البنك الاحتياطي الفيدرالي، كما تودع كلًا من الضرائب المحصلة والأموال المقترضة من خلال إصدار السندات الحكومية في حساب الخزانة الأمريكية لدى بنك الاحتياطي الفيدرالي، وفي كل مرة يتلقى فيها دافعو الضرائب دفعة مرتجعة، أو يتسلم فيها المستفيدون من الضمان الاجتماعي شيكاتهم، تُسحب الشيكات من حساب وزارة الخزانة لدى بنك الاحتياطي الفيدرالي.

النقد الفوري

توجد معظم الأموال المودعة لدى بنك الاحتياطي الفيدرالي في شكل إلكتروني، لكن كل بنك محلي لديه غرفة كبيرة محصنة تحتوي على ملايين الدولارات تحت حراسة أمنية مشددة، وفي الأيام الأولى من إنشاء هذا البنك، كانت تتم حماية الصرَّافين من لصوص البنوك عن طريق إخفاء رشاشات آلية إلى جانب كل منهم.

وتقع الذراع الحكومية لنظام الاحتياطي الفيدرالي، وهي مجلس المحافظين، في واشنطن العاصمة، ويعين رئيس الولايات المتحدة هؤلاء المحافظين، ويصدِّق على تعيينهم مجلس الشيوخ لفترة ولاية واحدة مدتها 14 عامًا متعاقبة، ويخضع هذا المجلس لإشراف رئيس بنك الاحتياطي الفيدرالي ونائبه، وهما من أعضاء المجلس أيضًا، ويتم تعيين كل من رئيس المجلس ونائبه من قبل رئيس الولايات المتحدة، والتصديق على التعيين من قبل مجلس الشيوخ فترة ولاية مدتها 4 سنوات قابلة للتجديد، ويعد رئيس بنك الاحتياطي

الفيدرالي هو واجهة نظام الاحتياطي الفيدرالي، ويرى الكثير أنه في المرتبة الثانية بعد رئيس الولايات المتحدة، عندما يتعلق الأمر بالتأثير الاقتصادي. وتتمثل وظيفة مجلس المحافظين في وضع سياسة النظام المصرفي في البلاد، ولوائحه، وتحديد الاحتياطي الإلزامي، والموافقة على تغيرات سعر الخصم.

واتساقًا مع الطابع الفيدرالي الذي تتميز به الولايات المتحدة، فإن نظام الاحتياطي الفيدرالي ينقسم إلى 12 مقاطعة جغرافية مستقلة، مع وجود مقرات في مدن تنتشر عبر الولايات المتحدة، وتمثل كل مقاطعة جزءًا متساويًا مع الأجزاء الأخرى من نظام الاحتياطي الفيدرالي، إذ تعمل بنوك المقاطعات باعتبارها بنوكًا مركزية، وتقبل الودائع من البنوك الأعضاء، كما يؤدي كل بنك من هذه البنوك الإقليمية دورًا تنظيميًا في المقاطعة، من خلال مراقبة البنوك الأعضاء وإنفاذ القوانين واللوائح، كما تؤدي هذه البنوك دورًا حيويًا في معالجة الشيكات الورقية والمدفوعات الإلكترونية للنظام المصرفي، وأخيرًا تصدر هذه البنوك العملة إلى النظام المصرفي، وتحصل عليها من وزارة الخزانة الأمريكية.

اللجنة الفيدرالية للسوق المفتوحة

إن اللجنة الفيدرالية للسوق المفتوحة هي الواضع الرئيسي للسياسة النقدية للدولة، وتضم هذه اللجنة، التي تتكون من 12 عضوًا، لكل منهم حق التصويت، كلًّا من رئيس بنك الاحتياطي الفيدرالي، وأعضاء مجلس المحافظين، ورئيس بنك الاحتياطي الفيدرالي بنيويورك، وأربعة آخرين من رؤساء بنوك المقاطعات الذين يخدمون في هذه اللجنة بالتناوب، على الرغم من أن رؤساء بنوك المقاطعات جميعهم يحضرون اجتماعات اللجنة، وتجتمع هذه اللجنة 8 مرات في السنة، أو مرة كل 6 أسابيع تقريبًا؛ من أجل مراجعة الأداء الاقتصادي، وتحديد مسار السياسة النقدية من خلال استهداف سعر فائدة أموال الاحتياطي، وتحظى اجتماعات اللجنة الفيدرالية للسوق المفتوحة باهتمام كبير من قبل الصحافة والأسواق المالية، إذ تحرص كل من وسائل الإعلام والمستثمرين على تحليل

البيانات الصحفية التي تصدرها هذه اللجنة بدقة، والبحث عن أدلة تتنبأ بالاتجاه المستقبلي الذي يمكن أن تسلكه السياسة النقدية في البلاد.

الحقيبة أداة للمضاربة

سيدرس المستثمرون، الذين يحاولون تحقيق الربح من خلال المضاربة بناءً على سياسات سعر فائدة أموال الاحتياطي الفيدرالي، حجم حقيبة "ألان جرينسبان" خلال فترة رئاسته بنك الاحتياطي الفيدرالي، فإذا افترضنا نظريًّا أن الحقيبة كانت كبيرة وثقيلة، فهذا يعني أنه كان يحمل وثائق لدعم حجته في تغيير أسعار الفائدة، أما إذا كانت الحقيبة خفيفة، فإن أسعار الفائدة ستظل على الأرجح، كما هي دون تغيير.

السياسة النقدية

سنتولى نحن القيادة

إن الهدف من وراء وضع سياسة نقدية هو تعزيز كلٍّ من استقرار الأسعار، والتوظيف الكامل، والنمو الاقتصادي، وبنك الاحتياطي الفيدرالي، الذي يحتكر العرض النقدي، في وضع فريد يمكنه من التأثير في الطلب الإجمالي في الاقتصاد؛ إذ تؤثر سياسة بنك الاحتياطي الفيدرالي في الاحتياطات الفائضة في النظام المصرفي؛ الأمر الذي يؤثر في العرض النقدي تأثيرًا مباشرًا، وهذا بدوره يغيِّر أسعار الفائدة، وتؤدي هذه التغيرات التي تصيب أسعار الفائدة إلى حدوث تغيرات في الطلب الإجمالي من خلال كل من الاستهلاك، والاستثمار، وصافي الصادرات، ثم تؤثر هذه التغيرات التي تصيب الطلب الإجمالي في كل من الناتج المحلي الإجمالي، والتضخم، والبطالة.

كيف يؤثر بنك الاحتياطي الفيدرالي في الاقتصاد؟

يؤثر بنك الاحتياطي الفيدرالي في الاقتصاد عن طريق ممارسة الضغط على أسعار الفائدة، والتحدث إلى الرأي العام، ففي حالة النمو الاقتصادي يمكن لبنك الاحتياطي الفيدرالي أن يحذر من التضخم من خلال رفع أسعار الفائدة بعض الشيء، كلما بدا أن الاقتصاد ينمو بشكل أسرع مما يجب، أما خلال فترات التضخم، فبإمكان بنك الاحتياطي الفيدرالي الضغط على دواسة مكابح أسعار الفائدة، وإعطاء السائق تحذيرًا صارمًا، وإعادة السيطرة على الاقتصاد من جديد.

وفي حالة الركود الاقتصادي، أقصى ما يمكن أن يفعله بنك الاحتياطي الفيدرالي هو تخفيف الضغط عن دواسة المكابح، أو خفض أسعار الفائدة، وتشجيع السائق على الانطلاق

بأقصى سرعة. إن سلطة بنك الاحتياطي الفيدرالي متباينة، فهو قادر على إيقاف التضخم، فيما يقدر فقط على التشجيع على التوظيف الكامل.

الاحتياطي الإلزامي

إن الاحتياطي الإلزامي للبنك هو النسبة المئوية لأرصدة الحسابات الجارية أو المصرفية التي لا يستطيع البنك منح القروض مقابلها، فإذا رفع بنك الاحتياطي الفيدرالي هذا الحد الإلزامي، فستكون لدى البنوك احتياطيات فائضة، بشكل أقل يمكنها أن تُقرض منها، وهذا الأمر سيقلل من العرض النقدي، وسيؤدي إلى رفع أسعار الفائدة؛ الأمر الذي سيحد من استثمارات رأس المال، واستهلاك السلع المعمرة، كما يؤدي هذا الانخفاض، الذي يضرب الاستثمار والاستهلاك، إلى انخفاض كل من الطلب الإجمالي والناتج المحلي الإجمالي الحقيقي، وارتفاع معدلات البطالة، وانخفاض التضخم، أما خفض الحد الإلزامي من الاحتياطي، فسيؤدي إلى النتائج المقابلة تمامًا لهذه النتائج.

سلبيات تغير الاحتياطي الإلزامي

تتمثل مشكلة تغير الاحتياطي الإلزامي في أن خفضه أمر سهل، بينما رفعه يكون صعبًا للغاية، فإذا قام بنك الاحتياطي الفيدرالي بخفضه، فإن البنوك تكون قادرة على تقديم المزيد من القروض من احتياطاتها دون أدنى مشكلة حقيقية، أما رفع الاحتياطي الإلزامي خلال فترات التضخم، فسيكون أمرًا شبه مستحيل للبنوك؛ لأنها على الأرجح لا تمتلك احتياطات فائضة لم تُقرَض بالفعل، فارتفاع الاحتياطي الإلزامي سيعجل بحدوث أزمة سيولة فورية في القطاع المصرفي؛ لذا تطالب البنوك بسداد القروض، وتبذل كل ما بوسعها كي تتمكن من تلبية الحد الإلزامي الأعلى الجديد.

سعر الخصم

إن سعر الخصم هو سعر الفائدة الذي تدفعه البنوك الأعضاء إلى بنك الاحتياطي الفيدرالي مقابل اقتراض المال لليلة الواحدة، وغالبًا عندما تمر بأزمة مالية، ورفع سعر الخصم يحد من الاقتراض، بينما خفضه يشجع على الاقتراض، فإذا أراد بنك الاحتياطي الفيدرالي تقليل معدل التضخم، فإنه يرفع سعر الخصم، وعندما يفعل بنك الاحتياطي الفيدرالي هذا، تبدأ السلسلة التالية من الأحداث في الوقوع: يعلن بنك الاحتياطي الفيدرالي عن زيادة في سعر الخصم؛ الأمر الذي يثني البنوك عن الاقتراض؛ فتصبح الاحتياطات الفائضة أقل عرضة للإقراض، ومن ثم لا ينمو العرض النقدي، فيرتفع كل من أسعار الفائدة، والاستهلاك، والاستثمار، وينخفض كل من صافي الصادرات، والطلب الإجمالي، والناتج المحلي الإجمالي؛ لترتفع معدلات البطالة، وتنخفض معدلات التضخم، كما يؤدي انخفاض سعر الخصم إلى النتائج المقابلة لهذه النتائج.

سلبيات تغير سعر الخصم

تكمن مشكلة سعر الخصم في أن البنوك تتردد في الاقتراض بصورة مباشرة من بنك الاحتياطي الفيدرالي، وهذا يرجع إلى وجود أنواع أخرى متاحة من الاقتراض بأسعار أقل؛ لذا فإن الذهاب إلى نافذة الخصم لدى بنك الاحتياطي الفيدرالي بمنزلة اعتراف عام بأن هناك خللًا قد أصاب البنك الذي يطلب الاقتراض، إذ عادة ما يقترض البنك ذو الوضع المالي الجيد في سوق الإقراض بين البنوك؛ ليغطي احتياجاته على المدى القصير، فصناع القرار الرئيسيون في البنك لا يريدون إخافة المستثمرين، أو المساهمين الحاليين من خلال الاقتراض من بنك الاحتياطي الفيدرالي.

ويمكن الاستفادة من سعر الخصم باستخدامه أداة لتوقع سياسة أسعار سعر الفائدة في المستقبل، وهذه الوظيفة مهمة للغاية؛ فالأسوق المالية لا تحب المفاجآت.

عمليات السوق الحرة

إن الطريقة الرئيسية التي يسن بها بنك الاحتياطي الفيدرالي السياسة النقدية تكون من خلال تلك العمليات التي تسمى عمليات السوق الحرة، وهي عبارة عن عمليات بيع وشراء للأوراق المالية للخزانة الأمريكية، تتم بين مكتب السوق الحرة لبنك الاحتياطي الفيدرالي في نيويورك ومجموعة مختارة مكونة من 18 وكيلًا من الوكلاء الرئيسيين للأوراق المالية، ويشمل الوكلاء معظم البنوك الكبرى في العالم، ووسطاء الأوراق المالية، ومن المتوقع أن يشاركوا بوصفهم أطرافًا مناظرة لعمليات السوق الحرة للبنك الاحتياطي الفيدرالي، وأن يتبادلوا مع بنك الاحتياطي الفيدرالي معلومات السوق، وتؤدي المعاملات التجارية لعمليات السوق الحرة إما إلى زيادة الاحتياطات الفائضة في النظام المصرفي، وذلك عندما يشتري بنك الاحتياطي الفيدرالي أوراق خزانة من الوكلاء الرئيسيين للأوراق المالية، وإما إلى انخفاض الاحتياطات الفائضة في النظام المصرفي، وذلك عندما يبيع بنك الاحتياطي الفيدرالي أوراق خزانة إلى الوكلاء الرئيسيين.

عندما تتضارب السياسات: المزيج المالي/ النقدي

لا تُطبَّق سياسة بنك الاحتياطي الفيدرالي في ظل فراغ سياسي، بل تعمل السياسة النقدية مع السياسات المالية للحكومة جنبًا إلى جنب، وعلى الرغم من أن السياسة النقدية تتعارض مع السياسة المالية في بعض الأحيان، تستخدم السياسة النقدية في معظم الأحيان لاستيعاب السياسة المالية، ولكي ينجح هذا الأمر يتواصل كل من رئيس بنك الاحتياطي الفيدرالي ورئيس الولايات المتحدة، ووزير الخزانة، والأعضاء الرئيسيين في الكونجرس من أجل وضع سياسة محكمة ومتسقة تتناول الأهداف الرئيسية المتمثلة في استقرار الأسعار، والتوظيف الكامل والنمو الاقتصادي.

لغة المال

السياسة المالية

الاستعانة بالميزانية الفيدرالية في تقليل البطالة أو استقرار الأسعار.

خلال فترات الركود الاقتصادي، يتم تعزيز السياسة المالية التوسعية بالسياسة النقدية التوسعية، إذ بينما يزداد الإنفاق الحكومي وتنخفض الضرائب، يتسبب هذا في فرض ضغط تصاعدي على أسعار الفائدة، فتعوض السياسة النقدية التوسعية هذا الضغط التصاعدي الذي يصيب أسعار الفائدة من خلال زيادة العرض النقدي وخفض أسعار الفائدة قصيرة الأجل.

أما فترات التضخم، فتمثل مشكلة كبرى بالنسبة إلى الرؤساء ومشرِّعي القوانين؛ إذ يقتضي تطبيق السياسة المالية الانكماشية خفض الإنفاق ورفع الضرائب، وهذا أمر لا يحظى بشعبية من الناحية السياسية، ولأن السياسة المالية الانكماشية فعَّالة في الحد من التضخم؛ لذا فإن عزل البنك الاحتياطي الفيدرالي عن الضغوط السياسية يجعله مهيَّأً لتنفيذ هذه المهمة، فقد نسب الفضل في التصدي للتضخم إلى الرئيس الأسبق لبنك الاحتياطي الفيدرالي "بول فولكر" عندما كانت الحكومة عاجزة عن ذلك.

السياسة النقدية على المدى القصير والمدى الطويل

تختلف الآثار الناتجة عن السياسة النقدية بين المدى القصير والمدى الطويل، فالسياسة النقدية التوسعية المصممة من أجل تقليل أسعار الفائدة قصيرة الأجل، وتعزيز كل من التوظيف الكامل والنمو الاقتصادي، تؤدي في النهاية إلى ارتفاع أسعار الفائدة؛ لأنها تحفز التضخم، وهذا يعني أنه لا بد من تطبيق السياسة المالية بحذر، فإذا أراد بنك الاحتياطي الفيدرالي أن يقدم حافزًا نقديًا، فيتعين عليه أن يخطط لإزالة هذا الحافز عند مرحلة ما؛ لكي يمنع حدوث تضخم في المستقبل، ولكن المشكلة التي تواجه واضعي السياسات هي توقيت تنفيذ هذه السياسات، فقد تؤدي إزالة الحافز النقدي المبكرة إلى فترة طويلة من الركود الاقتصادي، بينما سيؤدي إبقاء أسعار الفائدة منخفضة لفترة أطول من اللازم إلى ارتفاع معدلات التضخم بكل تأكيد.

كما أن الإفراط في الاعتماد على السياسة النقدية في الحد من التضخم قد يؤدي إلى مزيد من المشكلات، فإذا استعانت الحكومة، على مدار الدورة الاقتصادية، بالسياسة المالية التوسعية في تعويض الركود الاقتصادي، ثم اعتمدت على بنك الاحتياطي الفيدرالي في السيطرة على فترات التضخم، فسترتفع أسعار الفائدة، وسيتعثر النمو الاقتصادي طويل الأجل، وعند مرحلة ما يجب على الحكومة أن تقلل من إنفاقها أو/ وأن ترفع الضرائب كي تحافظ على أسعار الفائدة طويلة الأجل من الارتفاع الحاد.

اقتصاد جانب العرض

صعود اقتصاد الخزعبلات

لقد كان الارتفاع المتزامن لكل من البطالة والتضخم في سبعينيات القرن المنصرم فترة عصيبة في تاريخ الاقتصاد الأمريكي، حيث مثَّل حدوث الركود التضخمي صدمةً لكثير من السياسيين والاقتصاديين على السواء، وبحلول السبعينيات من القرن العشرين كان الفكر الاقتصادي الكينزي قد ترسخ في أذهان غالبية واضعي السياسات، وعلى الرغم من أن "ميلتون فريدمان" و"إدموند فيلبس" قد دحضا علانيةً تلك الفكرة التي تقول إن هناك علاقة عكسية ثابتة بين البطالة والتضخم، فإن واضعي السياسات لم يكونوا مستعدين للتخلي عن هذه الفكرة بسهولة.

مؤشر البؤس الاقتصادي

لقد طور "آرثر أوكون" مؤشرًا بسيطًا للصعوبات الاقتصادية، سماه مؤشر معدلات البؤس الاقتصادي، وهذا المؤشر عبارة عن مجموع معدل البطالة ومعدل التضخم. ففي أثناء الظروف العادية، عادة ما يساوي هذا المؤشر 7 تقريبًا، ولكن إذا نظرنا إليه إبان فترة الرئيس كارتر، فسنجد أنه ارتفع ارتفاعًا مطردًا بسبب الركود التضخمي؛ ليصل إلى أعلى مستوى له على الإطلاق، وهو 20.76.

لقد سيطر إطار عمل الاقتصاد الكينزي على قرارات السياسات خلال السبعينيات من القرن العشرين؛ الأمر الذي جعل البيانات التي تطعن في فاعلية الاقتصاد الكينزي تخلق تنافرًا معرفيًّا لدى الكثيرين، فعندما ترتفع معدلات البطالة، يتعين على الحكومة أن تزيد من إنفاقها، وعندما يصير التضخم مشكلة، يتعين على بنك الاحتياطي الفيدرالي أن يشدد سياساته، لقد كان الركود التضخمي يمثل مشكلة عصيبة للكثيرين ممن هم في دوائر

السلطة، فالإنفاق من أجل تخفيف حدة البطالة لن يفضي إلا إلى تضخم أسوأ، أما تشدد بنك الاحتياطي الفيدرالي في سياساته، فسيؤدي إلى تقليل فرص العمل، وقد ركزت خيارات تلك السياسة التي تأثرت بأفكار "كينز" على زيادة الطلب الإجمالي، أو على خفضه، فما العمل إذن؟ لقد اقترح البعض، للإجابة عن هذا السؤال، التركيز على جانب العرض لنموذج العرض الإجمالي والطلب الإجمالي.

صياغة منهج جديد

على الرغم من أن الأفكار الكينزية تبدو مرتبطة بالديمقراطيين، وفكرة التركيز على جانب العرض مرتبطة بالجمهوريين، فإن الأمر في الحقيقة لا يسير على هذا النحو، حيث ظهر العديد من الانتقادات لنظرية جانب العرض الاقتصادية خلال الانتخابات التمهيدية للحزب الجمهوري عام 1980 من قبل منافس "ريجان" في الفوز بترشيح الحزب، وهو "جورج بوش الأب"، الذي وصف خطة "ريجان" الاقتصادية بـ"اقتصاد الخزعبلات".

اقتصاد جانب العرض

لقد كان الركود التضخمي في الأساس عبارة عن مشكلة في العرض، ولعل هذا ما يفسر سبب عدم جدوى الحل القائم على جانب الطلب، فعاد النهج الاقتصادي الكلاسيكي الذي يُسمى سياسة عدم التدخل إلى الظهور بعض الشيء بعد انتخاب "رونالد ريجان" رئيسًا للبلاد، ووفقًا للمذهب الاقتصادي الكلاسيكي، فإن الأسواق المرنة والفعَّالة تضمن محافظة الاقتصاد على التوظيف الكامل، وعندما تبدأ فترات الركود الاقتصادي أو التضخم، فإن مرونة أسعار المدخلات تتسبب في رفع العرض الإجمالي أو خفضه، وتعيد الاقتصاد إلى حالة التوظيف الكامل دون أي تدخل حكومي، ومنذ الثلاثينيات حتى السبعينيات من القرن العشرين، كان هناك انخفاض في مرونة سوق العمالة وكفاءتها، وكانت حجة نظرية جانب العرض تفيد بأن الحكومة قد خرّبت مجال الأعمال، وأن الأسواق باتت في حاجة إلى التخلص من الكينزية.

وتحت قيادة "رونالد ريجان" بدأت عملية إلغاء الضوابط والقيود التنظيمية الاقتصادية في اكتساب القبول، وكانت قد بدأت في عهد الرئيس "كارتر"، فقد تم تحرير شركات الخطوط الجوية، التي كانت مثقلة بالقيود التنظيمية الحكومية الصارمة في الماضي، وصارت كل شركة منها مضطرة إلى منافسة الأخرى، فنتج عن ذلك ارتفاع عدد الرحلات الجوية، وانخفاض أسعارها، كما أجبر ذلك شركات الخطوط الجوية الأقل كفاءة على الخروج من هذا المجال.

وتراجعت قوة النقابات العمالية في عهد الرئيس "ريجان"، إذ أدت المنافسة الأجنبية في صناعتي الصلب والسيارات إلى إضعاف موقف النقابات، ولعل خير مثال لخسارة مُنيت بها سلطة نقابية، كان على يد الرئيس المنتخب حديثًا، حيث ضغطت نقابة مراقبي الحركة الجوية من أجل الحصول على أجور أفضل وتحسين ظروف العمل، ففي عام 1981 نظمت النقابة إضرابًا بما يخالف القانون الفيدرالي، وبعد توجيه إنذار إلى أعضائها بأن يعودوا إلى العمل، وإلا فسيتعرضون للفصل، رفض أكثر من 11 ألف مراقب من مراقبي الحركة الجوية العودة إلى العمل، ففصلهم الرئيس "رونالد ريجان" على الفور، فقد كانت الرسالة واضحة.

لقد روَّج "ريجان" في أثناء الانتخابات لفكرة أن تخفيضات الضريبة على ذوي الدخل المرتفع ستساعد على إثراء سائر الأمريكيين؛ لأنهم سيكسبون مزيدًا من المحفزات على الإنفاق والادخار، ولن يؤدي الإنفاق والادخار إلى مزيد من الاستهلاك فقط، بل إلى مزيد من الاستثمارات الرأسمالية أيضًا، ومع زيادة الاستثمار، ترفع الشركات طاقتها الإنتاجية؛ الأمر الذي يفضي إلى زيادة فرص العمل، كما تؤدي هذه الزيادة التي تطرأ على رأس المال إلى زيادة الإنتاجية، وفي نهاية المطاف إلى انخفاض الأسعار.

إن قدرة التخفيضات الضريبية على تحفيز الطلب الإجمالي كانت معروفة لدى الاقتصاديين الكينزيين، أما نظرية جانب العرض، فكانت ترى أن التخفيضات الضريبية لا تعمل على تحفيز الطلب الإجمالي فقط، بل تحفّز العرض الإجمالي كذلك، وفي الوقت الذي

كان يقترح فيه "ريجان" التخفيضات الضريبية، دعا إلى زيادة الإنفاق العسكري من أجل التصدي للتهديد السوفيتي، فشكك الاقتصاديون والسياسيون والأشخاص العاديون في فكرة تخفيض الضرائب وزيادة الإنفاق الحكومي في وقت واحد، وبدا جليًا أن مثل هذا المزيج من السياسات سيجعل الحكومة الفيدرالية تعاني عجزًا كبيرًا؛ بسبب زيادة إنفاقها، وانخفاض الضرائب.

التحديات التي تواجه اقتصاد جانب العرض

قد تتعرض الفكرة الرائعة في بعض الأحيان للانهيار عندما تصطدم بالواقع، فقد خفض "ريجان" الضرائب، ورفع الإنفاق العسكري، لكنه عانى عجزًا ضخمًا أيضًا، فلم تتحقق أية زيادة في الإيرادات الضريبية، بل انخفضت الإيرادات الضريبية بشكل كبير، وازداد العجز في ميزانية الحكومة زيادة مطردة في عهده.

ومن الانتقادات التي توجّه إلى اقتصاد جانب العرض أنه يعيد توزيع الدخل بفاعلية على الأغنياء فقط، فشعار اقتصادات جانب العرض هو "تخفيضات ضريبية على الدخل وأرباح رأسمالية"؛ لذا من المنطقي أن يكون المستفيد المباشر هم أصحاب الدخل المرتفع.

وعلى الرغم من أن اقتصاد جانب العرض لم يرد ذكره كثيرًا بعد ذلك، فإن حججه ومنطقه لا يزالان يمثلان جزءًا من البرامج السياسية للجمهوريين والليبراليين، فالتخفيضات الضريبية، وخلق محفزات للناس على الادخار والاستثمار، وانعدام الثقة العام بتدخل الحكومة في الاقتصاد، هي أفكار نابعة من نظرية جانب العرض، وما زال صداها يتردد لدى الكثير من الناخبين، أما الديمقراطيون فيميلون إلى تعزيز أجندة أكثر شعبوية، فخفض الضرائب عن الطبقة المتوسطة مع زيادتها على الأثرياء، وزيادة القيود التنظيمية على المشروعات التجارية، والاستعانة بالمدفوعات التحويلية في إعادة توزيع الدخل، فكلها أفكار قدمها الديمقراطيون، وترتبط جميعها - الجيدة منها والسيئة - بالاقتصاد الكينزي.

صندوق أدوات متكامل

على الرغم من أن معظم الاقتصاديين يسخرون من اقتصاد جانب العرض عند الحديث عنه، بوصفه مجالًا للدراسة، فقد ساعد على تذكير الناس بأهمية المحفزات، ويجب على واضعي السياسات ألا ينظروا بعين الاعتبار إلى ما يرغب فيه الناخبون فقط، بل عليهم أن ينظروا كذلك إلى الكيفية التي تشكل بها سياساتهم محفزات المستهلكين والمنتجين، فمتى تهم الحكومة بإصدار أمر جديد بغرض تنظيم السلوك الاقتصادي، يجب عليها أن تكون مستعدة للتعامل مع العواقب غير المقصودة التي تقع عندما يغير هذا الأمر الجديد محفزات الأفراد والمؤسسات.

إن تجاهل جانب العرض من الاقتصاد يؤدي إلى اتباع نهج أحادي الجانب لوضع السياسات، وهو الأمر الذي يتسبب في النهاية في حصر الحكومة بين خيارين اثنين فقط: زيادة الطلب الإجمالي، أو خفض الطلب الإجمالي، أما بإدراك دور العرض الإجمالي، فيُمكن لواضعي السياسات تطوير المزيد من الحلول التي تساعدهم على تحقيق أهدافهم الاقتصادية؛ إذ إن إدراك أن خفض الضرائب - مثلًا - على الدخل الشخصي له آثار على جانب الطلب وجانب العرض، يتيح لواضعي السياسات المالية الترويج لخيارهم في دوائرهم الانتخابية المختلفة.

النمو الاقتصادي

بناء مجتمع أفضل

يتحدث "جاريد دايموند" في كتابه *Germs، Guns، and Steel*، الذي يدرس فيه التاريخ الإنساني، عن السؤال الذي دفعه إلى تتبع مسار التاريخ البشري، وتناوله بالدراسة، فذكر أنه قام بالعديد من الرحلات إلى غينيا الجديدة بصفته مراقبًا شغوفًا بحركة الطيور، وهناك تصادق مع شخص يدعى "يالي"، فسأله هذا الصديق عن السبب في أن أحفاد الأوروبيين يمتلكون الكثير، بينما شعب غينيا الجديدة لا يمتلك سوى النزر اليسير. إن رواية "دايموند" الفاتنة عن القوى التي شكلت التاريخ البشري، وتوزيع الثروة، تعد قراءة رائعة للأحداث البشرية، لكن بالنسبة إلى الاقتصادي يمكن تعريف النمو الاقتصادي بطريقة أكثر بساطة، فهو مجرد زيادة في الناتج المحلي الإجمالي.

ما معنى النمو؟

يحدث النمو الاقتصادي عندما تكون هناك زيادة مستدامة في نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي لدولة ما بمرور الوقت، ففي أغلب السنوات كان الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي للولايات المتحدة ينمو بمعدل 2% تقريبًا، وهذا يعني أن الاقتصاد في المتوسط يتضاعف حجمه كل 36 عامًا، وفي الوقت نفسه، يرتفع عدد السكان بمعدل 1%، ما يعني أن الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي للفرد أكبر بنحو ثلاث مرات مما كان عليه عام 1960، ويعد النمو الاقتصادي غير مضمون، ومن المؤكد أن هناك سنوات لا يحدث فيها أي نمو، أو ربما يحدث فيها نمو سلبي، وتلك هي الفترات التي ترتبط بالركود الاقتصادي.

ويكشف النمو عن نفسه بطرق إيجابية وسلبية؛ إذ يؤدي النمو الاقتصادي إلى ارتفاع مستويات المعيشة، وتحسّن التغذية، وتحسّن الرعاية الصحية، وارتفاع معدلات الأعمار،

ووفرة الموارد المادية، أما الجانب السلبي للنمو الاقتصادي، فغالبًا ما يتمثل في تدمير البيئة، وزيادة معدلات تفاوت الدخل، ويصير النمو الاقتصادي، باعتباره هدفًا للمجتمع، محل نقاش حاد، حيث يقدم كلا الجانبين مبررات منطقية لموقفه.

لماذا النمو؟

يركز مؤيدو النمو الاقتصادي على الفوائد التي تعود على المجتمع منه، فإحراز تقدم في الإنتاج الغذائي، والرعاية الصحية، وارتفاع معدلات الأعمار، ووفرة الموارد المادية لن يكون ممكنًا دون تحقيق النمو الاقتصادي، فقبل قرن من الزمان كان معظم الأمريكيين يعملون في الإنتاج الزراعي، وعلى الرغم من ذلك كانوا يقتاتون على سعرات حرارية أقل كثيرًا مما يستهلكه الأمريكيون اليوم، ونسبة المزارعين فيهم أقل من 2%، كما زاد متوسط العمر الافتراضي من 48 عامًا إلى 78 عامًا خلال الفترة نفسها بفضل القضاء على العديد من الأمراض، وتطور نظام الصرف الصحي، وتحسن الرعاية الصحية، كما ارتفعت جودة السلع المادية وكميتها؛ الأمر الذي جعل السلع التي كانت مقصورة على الأثرياء في الأجيال السابقة متاحة لمعظم الأمريكيين، كما انخفض متوسط عدد ساعات العمل الأسبوعية خلال الفترة الزمنية نفسها، ما أتاح للناس المزيد من أوقات الفراغ؛ لذا كان النمو الاقتصادي نعمة بالنسبة إلى معظم الناس.

المال والسعادة

هل يستطيع المال شراء السعادة فعلًا؟ عندما يقارن الاقتصاديون بين نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي ومستوى السعادة العام في البلاد، نجد ظاهرة مثيرة للاهتمام، فمع ارتفاع نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي من صفر دولار إلى 10 آلاف دولار، يزداد مستوى السعادة، أما إذا زاد نصيب الفرد على ذلك، فإن هذه العلاقة تنهار؛ لذا فالإجابة عن هذا السؤال، هي: إن الـ 10 آلاف دولار الأولى هي التي تشتري السعادة، أما ما هو أكثر من ذلك، فلا أحد يعلم.

ومع نمو الاقتصاد وتنوعه، أصبح الكثير من الأشخاص قادرين على الهروب من زراعة الكفاف، وهي زراعة تعتمد على الاكتفاء الذاتي، إلى مجالات أخرى يهتمون بها، وهذه الحرية التي أتاحت لمعظم الأشخاص اتباع اهتمامهم وشغفهم لم تكن متاحة لمعظم من سبقونا، ولقد أسفر الانفجار الإبداعي للإنتاج، الذي حدث منذ أكثر من 150 عامًا، عن تقدم جميع مجالات النشاط الإنساني، فالحياة التي كانت بغيضة وقاسية وقصيرة بالنسبة إلى معظم الأشخاص، صارت الآن إنسانية، وآمنة، وطويلة إلى حد ما، فإذا سبق لك أن زرت مقبرة قديمة، فقد تلاحظ عدد القبور التي تضم أطفالًا صغارًا، فما كان ظاهرة شائعة قديمًا، صار الآن مأساة نادرة الحدوث، فقد تم القضاء على معظم الأمراض التي كانت تبيد السكان منذ أكثر من قرن، ولولا النمو الاقتصادي ما كان لذلك كله أن يتحقق.

وفرة الموارد المادية والنمو الاقتصادي

إن وفرة الموارد المادية تعود بالفائدة على النمو الاقتصادي، وغالبًا ما يرى النقاد أنها القوة الدافعة لسياسة النمو، وربما يكونون محقين، لكن إذا كان النمو يثمر أيضًا فوائد مستدامة من أجل البشرية، فقد يكون إنتاج المزيد من أجهزة الآيبود، أو بناء المزيد من المنازل الكبيرة الفخمة ثمنًا بخسًا، علينا أن ندفعه مقابل هذه الفوائد، فوفرة الموارد المادية هي التدفق الطبيعي للأشخاص الذين تحرروا من زراعة الكفاف، وخرجوا منطلقين نحو التفكير، والابتكار، والإبداع، كما أن هذه الحرية موجودة أيضًا لأولئك الذين يختارون العودة إلى الأرض والزراعة.

وبما أن الأشخاص أصبحوا أكثر تخصصًا وإنتاجية، فإن قيمتهم بالنسبة إلى المجتمع قد زادت أيضًا، فلتتأمل مقدار الوقت والموارد التي تكرَّس الآن من أجل تربية الطفل الأمريكي، فمتوسط ما يستثمر في رأس المال البشري للطفل الأمريكي العادي يزيد على 250 ألف دولار، كما تدرك المؤسسات الإغاثية أن رفع قيمة الفرد في المجتمع أمر مهم جدًّا من أجل إقامة مجتمع مستقر ومنتج، فقد اكتشفت المؤسسات التي تقدم المساعدات الغذائية في العالم النامي، أن تقديم الحصص الغذائية إلى أسر البنات اللاتي يدرسن، يزيد

من قيمتهن داخل أسرهن؛ الأمر الذي يقلل من المشكلات التي تواجهها المراهقات بسبب الفقر.

شروط النمو الاقتصادي

غرس بذور الإنتاج

لا يتحقق النمو الاقتصادي من تلقاء نفسه، بل لا بد من توافر عدة عناصر مختلفة لكي يتحقق، وبعض هذه العناصر واضح: أشخاص لصناعة المنتجات، والموارد اللازمة لصناعة هذه المنتجات، لكن البعض الآخر من هذه العناصر أقل وضوحًا، ولتتأمل حال تلك الدول التي لا تطبق فيها القوانين بشكل منصف، فهل يمكن أن يحدث فيها نمو اقتصادي مستدام؟

رأس المال البشري

إن أهم عنصر من عناصر النمو الاقتصادي هو رأس المال البشري، وهو عبارة عما يتمتع به الفرد من تعليم، ومهارات، وقدرات، والدول التي تستثمر بكثافة في رأس المال البشري يكون معدل النمو الاقتصادي فيها أكبر من معدل النمو الاقتصادي في الدول الأخرى التي تتمتع بظروف مشابهة، لكنها لا تستثمر في رأسمالها البشري، فالولايات المتحدة واحدة من الدول الرائدة على مستوى العالم في تطوير رأس المال البشري، فقد أسهم كل من التعليم الابتدائي والثانوي الإلزاميين، والتطعيمات الإلزامية، وتوفير المواد الغذائية الكافية في جعل أمريكا الدولة الأكثر إنتاجية على وجه الأرض؛ إذ لا توجد دولة تنفق أكثر مما تنفقه الولايات المتحدة على تعليم رأس المال البشري وتطويره.

كما تعد كل من الحرية الشخصية، والقدرة على الحصول على الملكية الخاصة من أهم عناصر تطوير رأس المال البشري، فعندما يمتلك الأفراد حرية الاختيار بين المهن المختلفة، ويتمتعون بفوائد الملكية الخاصة، ستكون إنتاجيتهم أعلى من إنتاجية غيرهم ممن وُجدوا في مجتمع لا تحظى فيه الحرية الشخصية، أو الملكية الخاصة، بأي تقدير، فعلى سبيل

المقارنة نجد أن المواطن الألماني العادي في ألمانيا الغربية الرأسمالية كان أكثر إنتاجية من نظيره الذي كان يقطن في ألمانيا الشرقية الشيوعية، كما أن المواطن العادي في كوريا الجنوبية اليوم أكثر إنتاجية من نظيره الذي يعيش في كوريا الشمالية؛ وذلك لأن الحرية الاقتصادية توفر حافزًا لإنتاج المزيد من أجل الحصول على المزيد.

النمو السكاني والنمو الاقتصادي

من أجل أن يكون لديك رأسمال بشري، لا بد من أن يكون لديك بشر؛ لذا فإنه من أجل نمو الاقتصادات وتطورها، من المهم أن يكون هناك نمو سكاني أيضًا. كما لا بد أن يحدث النمو السكاني ونمو الإنتاجية جنبًا إلى جنب، فالسكان الأكثر عددًا يكونون أكثر قدرة على الإنتاج والابتكار بصورة أكبر، لأنه كلما ازداد السكان، ازداد عدد الموارد الإنتاجية، وكلما ازدادت أعداد الناس في دولة ما، زاد فيها عدد رواد الأعمال المحتملين، ورواد الأعمال هم أحد العناصر المحركة للنمو الاقتصادي.

وقد يمثل وجود موارد طبيعية ضخمة عائقًا أمام تطوير رأس المال البشري في بعض الأحيان، حيث تكمن مفارقة ثراء الموارد الطبيعية في أن الحكومات غالبًا ما تكون حريصة جدًّا على استغلال مواردها الطبيعية؛ لكي تزيد من صادراتها، وهذا الأمر يصرفها عن الاستثمار في رأس المال البشري من سكانها، فمن الوهلة الأولى قد يبدو لمعظم المراقبين عند المقارنة بين روسيا واليابان، أن روسيا أكثر ثراءً من اليابان، فروسيا في النهاية تمتلك أكبر مخزون من المعادن والثروة الطبيعية في العالم، وعلى الجانب الآخر لا تمتلك اليابان سوى القليل من الموارد الطبيعية، وعلى الرغم من ذلك، قد حققت اليابان نموًّا اقتصاديًّا أكبر مما حققته روسيا؛ لأن استثمارها في رأسمالها البشري كان أكبر كثيرًا.

رأس المال المادي

إن تطوير رأس المال البشري لا يكفي وحده لتحقيق النمو الاقتصادي، بل يجب على الاقتصادات أن تستثمر في تطوير رأس المال المادي أيضًا، وهو عبارة عن الأدوات،

والمصانع، والتجهيزات التي تستخدم في عملية الإنتاج، وكلما ازداد مخزون رأس المال المادي، شهدت البلاد ما يسمى تعميق رأس المال، وهو يشير إلى مقدار رأس المال المتاح لكل عامل، فتعميق رأس المال يوفر قوى عاملة أكثر إنتاجية، وإذا نظرنا إلى العامل الأمريكي العادي، فسنجد أنه مدعوم برأسمال مادي يقدر بـ130 ألف دولار، ولعل هذا هو أحد الأسباب لتفوق إنتاجية أمريكا.

رأس المال البشري مقابل رأس المال المادي

هناك بعض أنواع رأس المال التي تغني عن الأيدي العاملة، وهناك أنواع أخرى من رأس المال تعزز وجود الأيدي العاملة، حيث يحل الإنسان الآلي الذي يقوم بلحام إطارات السيارات محل الأيدي العاملة، أما الآلات الهوائية التي تفتت الصخور، وتدمر المواد الصلبة فإنها تعزز وجود بعض الأيدي العاملة، وتغني عن بعضها الآخر، فباستخدام هذه الآلات يتمكن عامل واحد من إنجاز ما ينجزه العديد من العمال الذين يستخدمون المطرقة الثقيلة اليدوية، وسواء أكان رأس المال يعزز وجود الأيدي العاملة أم يغني عنها، فإنه يؤدي إلى زيادة الإنتاجية.

وبما أن رأس المال المادي يأتي نتاجًا للاستثمار، فإن أسعار الفائدة تؤدي دورًا رئيسيًا في تطويره، فأسعار الفائدة المنخفضة والمستقرة تشجع على الاستثمار، وعلى المدى القصير يحقق الاستثمار زيادة في الطلب الإجمالي، لكنه يوسع من مخزون رأس المال في الاقتصاد على المدى الطويل، أما أسعار الفائدة المرتفعة أو غير المستقرة، فإنها تضر بقرارات الاستثمار، وتؤدي إلى تكوين مخزون أقل من رأس المال.

وبمجرد تطوير رأس المال، لا بد من الحفاظ عليه، فرأس المال يحتاج إلى بنية تحتية مناسبة لوضع إمكاناته موضع التنفيذ، فالطرق، والمجاري المائية، وشبكات السكك الحديدية، وشبكات المرافق العامة الفعالة تسهِّل من الوصول إلى رأس المال، وتحسن كثيرًا من فرص استغلاله الاستغلال الأمثل، فأحد الإخفاقات التي وقع فيها الاتحاد السوفيتي كان عدم الاستغلال الأمثل لرأس المال، فقد بنى السوفيت العديد من المصانع

التي كانت أضخم من المصانع الموجودة في الدول الغربية، ولكن بسبب البنية التحتية غير المناسبة، غالبًا ما كان الوصول إلى هذه المصانع صعبًا؛ الأمر الذي جعل توزيع منتجاتها أكثر صعوبة، وتفتقر الدول النامية إلى مصادر ثابتة للطاقة، وشبكات النقل اللازمة لاستغلال المصانع بالشكل الأمثل، فأوروبا واليابان والولايات المتحدة تمتلك، مقارنة بغيرها، بنية تحتية كافية لتسهيل استمرارية الاستخدام، ونقل مخرجات رأس المال.

البحث والتطوير

إن الإبداع والابتكار والاختراع أمور ضرورية لاستمرار النمو الاقتصادي؛ إذ إن ما تنفقه الشركات الغربية واليابانية على البحث والتطوير أكبر كثيرًا مما تنفقه الشركات في الدول النامية، فالبحث والتطوير يتطلبان التضحية بالأرباح الحالية لجني أرباح أكبر في المستقبل، ولكي تخوض الشركات هذه المغامرة، لا بد من وجود حوافر وحمايتها، فبراءات الاختراع، التي توفر حماية قانونية للمخترعين، توفر الحماية التي تحتاج إليها الشركات لتحقيق الأرباح من خلال ما تقوم به من أعمال البحث والتطوير.

وإذا أرادت الدول النامية للنمو الاقتصادي أن يستمر فيها، فلا بد لها من إيجاد وسائل للتشجيع على الابتكار، فهذا النمو المذهل الذي حققته الصين خلال الأعوام الخمسة عشر الأخيرة يعود بصفة أساسية إلى إنتاج السلع المطورة في أماكن أخرى، وعلى الرغم من أن الصين تمتلك العديد من الأشخاص الذين يتمتعون بالبراعة، والذكاء، والقدرة على الابتكار، فإن القانون في الصين لا يحمي الملكية الفكرية كما ينبغي؛ لذا فإن المصنّعين الصينيين لديهم حافز ضئيل جدًّا لإنفاق الأموال على البحث وتطوير المنتجات الجديدة، حيث إن المصنع المجاور لأي منهم يمكنه نسخ هذه الأبحاث، وإنتاج هذه المنتجات دون إنفاق أية أموال على البحث. ونتوقع أن نرى الصين بمرور الوقت تخطو خطوات واسعة نحو حماية الملكية الفكرية لمصنعيها.

سيادة القانون

هنالك شرط آخر من شروط تحقيق النمو، ألا وهو سيادة القانون، إذ يجب على المسئولين الحكوميين الالتزام بالقانون، وتطبيقه بشكل موحد وعادل، فالفساد والمحسوبية يحدان من الاستثمار المحلي والأجنبي من خلال رفع تكلفة رأس المال بشكل كبير، فلا بد أن تكون الشركات والأفراد والمستثمرون الأجانب على يقين بأن القانون يكفل الحماية لممتلكاتهم، فأحد أسباب نقص الاستثمارات الرأسمالية في الدول النامية هو قيام الحكومات الفاسدة في تلك البلاد بالاستيلاء على الممتلكات الخاصة تحت اسم المصالح الوطنية، فاستيلاء فنزويلا على حقول النفط الأجنبية عام 2007 أدى بلا شك إلى الحد من الاستثمار الأجنبي في المستقبل، وخلافًا لفنزويلا نجد أن المستعمرات البريطانية السابقة، مثل الولايات المتحدة، وكندا، وأستراليا، ونيوزيلاندا، وهونج كونج، قد ورثت القانون الإنجليزي العام مع التأكيد على حق الملكية الخاصة؛ ما يجعلها آمنة وجاذبة للمستثمرين الأجانب، وأصحاب رأس المال من الأجانب يتمتعون بالحقوق نفسها التي يتمتع بها المستثمرون المحليون؛ لذلك تتراكم رءوس الأموال في هذه الدول أكثر من غيرها.

كيف تؤثر السياسة الاقتصادية في النمو؟

تدخل الحكومة

تؤدي السياسات الحكومية أيضًا دورًا مهمًّا في تحديد النمو الاقتصادي، حيث تؤثر سياسات تحقيق الاستقرار الاقتصادي التي ينتهجها البنك المركزي في أسعار الفائدة، ومن ثم في الاستثمارات الرأسمالية، والسياسة المالية تؤثر في الاستثمارات الرأسمالية تأثيرًا غير مباشر عن طريق تأثير الدين الحكومي في أسعار الفائدة، كما تؤثر السياسات الضريبية، التي تتأثر بها قرارات الاستهلاك والادخار، في النمو الاقتصادي عن طريق تأثيرها في أسعار الفائدة ومحفّزات العمل.

سياسة سعر الفائدة

يعزز بنك الاحتياطي الفيدرالي النمو الاقتصادي عندما يحافظ على سياسة سعر فائدة مستقرة يمكن التنبؤ بها، وعلى الرغم من أن السياسة النقدية تؤثر في المقام الأول في أسعار الفائدة قصيرة الأجل، فإن تأثير بنك الاحتياطي الفيدرالي في أسعار الفائدة على المدى الطويل هو ما يؤثر في النمو، فمن المستبعد أن تقوم الشركات بعمل استثمارات رأسمالية طويلة الأجل وهي غير متأكدة بشأن أسعار الفائدة، ومعدلات التضخم في المستقبل، ولتجنب ذلك الأمر لا بد من أن يمنع بنك الاحتياطي الفيدرالي ارتفاع مستوى التضخم الفعلي و**المتوقع**، حيث يتمثل موقف سياسة بنك الاحتياطي الفيدرالي خلال فترات الركود الاقتصادي في استهداف خفض سعر فائدة الأموال الفيدرالية من أجل التشجيع على الاقتراض، ولكن إذا حافظ بنك الاحتياطي الفيدرالي على أسعار الفائدة منخفضة أكثر من اللازم فترة أطول من اللازم، فمن المرجح حدوث تضخم في المستقبل، وسيعمل كل من هذا التضخم المتوقع وهذه الزيادة في أسعار الفائدة طويلة الأجل على

الحد من الاستثمارات الرأسمالية، والحد من النمو الاقتصادي على المدى الطويل. و قد لا ترضي زيادة أسعار الفائدة على المدى القصير للتخفيف من التضخم وول ستريت، ولكن بما أن هذه الزيادة تقلل من التضخم المتوقع؛ فهي إذن تساعد على إبقاء أسعار الفائدة طويلة الأجل منخفضة ومستقرة؛ الأمر الذي يشجع على الاستثمارات الرأسمالية.

إصلاح السوق في تشيلي

كانت هناك مجموعة من الاقتصاديين التشيليين المعروفين باسم فتيان شيكاغو، هؤلاء الذين درسوا الاقتصاد على يد "ميلتون فريدمان" في جامعة شيكاغو، وهذه المجموعة كان لها دور فعَّال في إصلاح السوق في البلاد، تحت حكم الديكتاتور "أوجستو بينوشيه"، حيث ساعدت الإصلاحات التي أدخلتها على وقف التضخم، وجعل تشيلي أحد أسرع اقتصادات أمريكا الجنوبية نموًّا، ولكن ارتباط اقتصاديات السوق بهذا الديكتاتور أعطاها سمعة سيئة عند بقية دول القارة، للأسف.

كما تؤثر السياسة المالية، التي لا تؤدي إلى ميزانية متوازنة، في أسعار الفائدة طويلة الأجل، والاستثمارات الرأسمالية؛ إذ يؤدي عجز الميزانية، في غياب تدفق رأس المال، أو ادخار محلي متزايد، إلى ارتفاع أسعار الفائدة طويلة الأجل، وإعاقة الاستثمارات الرأسمالية، وإذا كانت تدفقات رأس المال أو المدخرات المحلية كافية لتعويض الاقتراض الحكومي، ينعدم تأثير العجز في سعر الفائدة، وبغض النظر عن التأثيرات الفورية لسعر الفائدة، فإن عجز الميزانية - إذا كان كبيرًا بما يكفي - يخلق حالة من عدم اليقين، وربما يحد من الاستثمار بشكل كبير، كما أن وجود فوائض في الميزانية يقلل من أسعار الفائدة طويلة الأجل، ويشجع على الاستثمارات الرأسمالية.

السياسة الضريبية

تؤثر التغيرات التي تطرأ على السياسة الضريبية في الشركات، ومن المرجح أن تؤثر في النمو الاقتصادي كذلك، فزيادة العبء الضريبي على الشركات تقلل من قدرتها وحافزها

على الاستثمار في رأس المال، كما أن زيادة ضريبة الأرباح الرأسمالية على المستثمرين الماليين تقلل من تدفق المدخرات التي تستعين بها الشركات للقيام باستثمارات حقيقية في رأس المال المادي، وقد تقرر الشركات، التي تواجه عبئًا ضريبيًا أكبر من اللازم، الإنتاج في مكان آخر؛ لذا من المهم الإحاطة بأن رأس المال يتمتع بحرية التدفق، وأن فرض الضرائب على الشركات - على الرغم من أنه أمر شائع سياسيًا - لن يؤدي إلا إلى انخفاض النمو.

لغة المال

الضريبة الثابتة

هي الضريبة التي تُفرض على جميع الأسر بمعدل ثابت، بغض النظر عن مستوى الدخل، فإذا افترضنا ضريبة دخل بنسبة 15%، فإن الأسرة التي تجني دخلًا قدره 40 ألف دولار، ستدفع ضريبة قدرها 6 آلاف دولار، بينما ستدفع الأسرة التي تجني دخلًا قدره 100 ألف دولار، ضريبة قدرها 15 ألف دولار، وميزة هذه الضريبة الثابتة بساطتها، ولكن الجانب السلبي لها هو أنها تمثل عبئًا زائدًا بالنسبة إلى العديد من الأسر، وعلى الرغم من أن العديد منهم يدخل في شرائح الضرائب الحديّة بين 20% و30%، فإن متوسط معدلات الضريبة أقل من ذلك كثيرًا بسبب الإعفاءات والخصومات، بالإضافة إلى أن معدل الضريبة الحديّة يكون فقط على الدخل الإضافي، وليس على الدخل الإجمالي.

كما تؤثر الضرائب المفروضة على الدخل الشخصي في محفزات العمل، ومن ثم يمكنها التأثير في معدل النمو أيضًا، فكلما زادت إنتاجيتك في الولايات المتحدة، زاد الدخل الذي تدره، وكلما زاد دخلك، زاد معدل الضرائب الحديّة، وهذا ما يطلق عليه الاقتصاديون مصطلح النظام الضريبي التصاعدي، فإذا ارتفعت معدلات الضريبة المفروضة على الدخل الأعلى، فسيزداد العبء الضريبي على الأفراد الأكثر إنتاجية في المجتمع، وعلى الرغم من أن معدلات الضريبة في أمريكا أقل كثيرًا مما هي عليه في أوروبا، بالنظر إلى معدل الضريبة المرتفع بما يكفي، فإن العامل المنتج سيقلل من معدل إنتاجه، أو سينتقل إلى

مكان لا تخضع الإنتاجية فيه لضريبة مرتفعة، فإلى الآن تظل الولايات المتحدة هي المستفيدة من ارتفاع معدلات الضرائب في أوروبا، فقد عانت أوروبا هجرة الكفاءات، حيث هاجر أفضل مواطنيها وألمعهم، ومن ثم أكثرهم دفعًا للضرائب إلى دول ذات معدلات ضريبية أقل.

ووفقًا لمنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية، فإن هجرة الكفاءات أمر خطير جدًّا، لدرجة أن الدول الأوروبية تعمل على إنشاء برامج حكومية لتشجيع المغتربين على العودة إليها، وربما يجب عليها أن تحاول خفض الضرائب، ولعل تلك الخسارة التي تكبدتها أوروبا عادت بالنفع على أمريكا؛ فقد ازداد رأس المال البشري زيادة مطردة في الولايات المتحدة.

الجوانب السلبية للنمو الاقتصادي

لا يخلو النمو الاقتصادي من السلبيات، أو التعرض للانتقاد، فقد أدى النمو الاقتصادي إلى ارتفاع معدل تفاوت الدخل، الذي يمكن أن يهدد استمرار النمو الاقتصادي في حالة تجاهله، ولقد ارتفع معدل تفاوت الدخل في الولايات المتحدة خلال الأعوام الخمسين السابقة لعدة أسباب متنوعة، ومن هذه الأسباب التي تذكر في كثير من الأحيان: تراجع قوة النقابات، وانخفاض معدلات الضريبة الحديّة، والمنافسة الأجنبية، والميريتوقراطية (حكم الجدارة)، فقد تراجعت عضويات النقابات بشكل كبير منذ الثمانينيات من القرن العشرين؛ الأمر الذي أدى إلى فقدان العمال قدرتهم على التفاوض بشأن الأجور، ولقد جاء هذا التراجع بسبب التغيرات الهيكلية التي طرأت على الاقتصاد، ونتيجة الموقف العدائي الشديد الذي اتخذته الحكومة ضد النقابات، كما أدى انخفاض معدلات الضريبة الحديّة إلى توسيع الفجوة بين ذوي الدخل المنخفض وذوي الدخل المرتفع.

ووفقًا لمكتب تعداد السكان، فإن الخُمس الأدنى من الأسر، قد شهد متوسط دخلهم تغيرًا طفيفًا، أو لم يشهد أي تغير على الإطلاق منذ عام 1980 حتى عام 2008، بينما شهد متوسط دخل الخُمس الأعلى زيادة مطردة، كما أسهمت العولمة في ارتفاع معدل تفاوت

الدخل، فقد انتقلت صناعات كثيرة مما لا تحتاج إلى عمالة ماهرة إلى خارج البلاد، تاركةً وراءها العمال الأمريكيين غير المهرة يعملون في وظائف قطاع الخدمات ذات الأجور المنخفضة، كما أن هناك نظرية أخرى تُرجع سبب ارتفاع معدل تفاوت الدخل إلى تطور الميريتوقراطية (حكم الجدارة).

وفي المجتمع الذي تحكمه الميريتوقراطية (حكم الجدارة) يتزاوج أفضل الناس وألمعهم فيما بينهم، وينجبون المزيد ممن على شاكلتهم من الفضل والألمعية، تاركين وراءهم أولئك الذين لم يتميزوا بشيء من الفضل أو الألمعية، غير آبهين بهم.

ولكي يُكتب الاستقرار للنمو الاقتصادي، لا بد من توزيع المكاسب بصورة أكثر توازنًا بين السكان، بغض النظر عما إذا كان ذلك عادلًا أم لا، فهذا ليس موضوعنا، فأمريكا تطبق كلًّا من الرأسمالية والديمقراطية، وهذه الرأسمالية تكافئ أفراد المجتمع الأكثر إنتاجية، أما أفراد المجتمع الأقل إنتاجية، أو الأقل مهارة، فيرون أن دخلهم يعاني ركودًا، وهذه الحقيقة لا تروقهم، ومن ثم تتيح فرصة للحل السياسي، فعلى الرغم من أن جميع الأمريكيين لا يرون فوائد مباشرة للرأسمالية، فإن أصواتهم الانتخابية لها قيمة. إذن فمن المرجح أن يمارس أولئك الذين يرون أنهم متضررون من الرأسمالية حقهم في التصويت الانتخابي وتغيير المعادلة، فإعادة توزيع الدخل حقيقة من حقائق الحياة في المجتمع الذي يكفل حق الاقتراع العام؛ لذا لا بد من أن يكون مؤيدو النمو الاقتصادي على استعداد لتقاسم ما يحققونه من مكاسب مع أولئك الذين ربما لم يحققوها.

الركود الكبير امتداد للكساد الكبير

التاريخ يعيد نفسه، نوعًا ما

هل سبق لك أن سمعت عن الرهون العقارية عالية المخاطر، أو السندات المعززة بضمانات، أو مقايضات العجز عن سداد الائتمان، قبل عام 2007؟ ربما بدأت أسوأ أزمة مالية في تاريخ الولايات المتحدة عام 2007. وخلال عامي 2008 و2009 تحولت هذه الأزمة المالية إلى ركود عالمي، ويُقدر حجم الأزمة المالية أو الاقتصادية بعشرات التريليونات من الدولارات، ولقد بدأ الاقتصاد ينتعش ببطء في أثناء كتابة هذه السطور، ولكن لا أحد واثقًا بأن هذا الانتعاش سيستمر.

الصلة بالكساد الكبير

لا يمكن بالطبع الحديث عن الركود الكبير دون التطرق أولًا إلى الكساد الكبير، وهو كارثة اقتصادية أخرى أثرت في هذه البلاد سنوات، حيث بدأت أسعار الأسهم تتهاوى في خريف عام 1929، إلى أن انهارت تمامًا في 29 أكتوبر من العام نفسه، وهذا هو اليوم الذي يُعرف بالثلاثاء الأسود، وخلال السنوات العشر التي تلت هذا اليوم انخفض الدخل الشخصي، وتعطل الاستثمار، وتجاوزت معدلات البطالة الـ 25%، وانهارت التجارة الدولية.

وللأسف، فقد وُضع بنك الاحتياطي الفيدرالي، الذي أنشئ بعد أزمة مصرفية سابقة (أزمة الذعر المصرفي عام 1907)، على المحك في أثناء فترة الكساد الكبير، حيث فشل في توفير السيولة اللازمة لوقف ذعر مصرفي شامل آخر، ويلقي منتقدو بنك الاحتياطي الفيدرالي باللوم عليه في ارتفاع حدة الكساد، فهناك إجماع عام على أن بنك الاحتياطي الفيدرالي قد قيد التدفقات الائتمانية، في حين كان ينبغي له غمر النظام المصرفي بالائتمان غير المكلِّف.

وبعد انهيار سوق الأسهم عام 1929، والأزمة المالية والاقتصادية التي أعقبت ذلك، أقر الكونجرس قانون جلاس ستيجال لعام 1933، الذي أنشأ مؤسسة تأمين الودائع الفيدرالية من أجل تأمين الودائع المصرفية، ومنع التهافت على سحب الودائع من البنوك مستقبلًا، كما منع قانون جلاس ستيجال البنوك التجارية من المشاركة في معظم الأنشطة الاستثمارية، كما حظر قانون الشركات المصرفية القابضة تأمين تغطية الاكتتاب على البنوك؛ الأمر الذي عزز قوة قانون جلاس ستيجال، وقد أسهمت هذه القوانين المصرفية في عودة الثقة بالمجال المصرفي مرة أخرى، وقد استمرت هذه الثقة نحو 75 عامًا.

ما قبل الانهيار

تعود بدايات الركود الكبير، كما يُسمى غالبًا، إلى القرن العشرين في أثناء فترة رفع القيود الاقتصادية، وانتشار الابتكار المالي، فقد أُلغي قانون جلاس ستيجال الذي صدر في فترة الكساد، وكان يقف حاجزًا بين البنوك التجارية والبنوك الاستثمارية، كما نشأت صناعة ظل مصرفية جديدة، وفي الوقت نفسه ترك بنك الاحتياطي الفيدرالي والهيئات التنظيمية الحكومية الشركات تنظم نفسها بنفسها، لاعتقاد أن قوى السوق ستقود الشركات إلى تطبيق الممارسات السليمة بشكل ذاتي، وفي غمار هذا كله، كانت سوق الأسهم تزداد ازدهارًا؛ الأمر الذي جعل المستثمرين يثقون بها ثقة عمياء.

بين التوقعات والواقع

إن توقعات كل من المستهلك والمنتج من القوى المهمة في الاقتصاد، حيث تؤدي التوقعات الإيجابية إلى زيادة النشاط الاقتصادي، بينما تؤدي التوقعات السلبية إلى إخماد جذوة النشاط الاقتصادي؛ لذا فإن كلًّا من رئيس الولايات المتحدة ورئيس بنك الاحتياطي الفيدرالي يعتبران مشجعتين على التفاؤل الاقتصادي بقدر كونهما من صناعي القرارات الجادين.

وفي 11 سبتمبر عام 2001، تعرض برجا التجارة العالميان، ومبنى وزارة الدفاع الأمريكية (البنتاجون) للاصطدام من قبل بضع طائرات مدنية مخطوفة، بينما تحطمت طائرة أخرى في أحد الحقول بولاية بنسلفانيا قبل أن تصل إلى هدفها، ولقد تسببت هذه الهجمات في إثارة الخوف في سوق الأسهم التي تشهد تراجعًا آنذاك، ولقد أسهم هذا الخوف في دخول الولايات المتحدة في حالة من الركود الضحل عامي 2001 و2002، وعلى أثر ذلك قام بنك الاحتياطي الفيدرالي على الفور بخفض سعر الفائدة على الأموال الفيدرالية، وضخ كميات كبيرة من الأموال في النظام المصرفي.

وأدى ضخ هذه الأموال، بالإضافة إلى التخفيضات الضريبية التي أقرها الرئيس "بوش"، وقيام الولايات المتحدة بشن حربين، ورفع القيود عن القطاع المالي، إلى إحداث طفرة في استثمار العقارات السكنية والتجارية، وقد كان مصدر جزء كبير من هذا الإنفاق الذي حدث بين عامي 2002 و2005 هو اقتراض حقوق الملكية العقارية بأسعار فائدة منخفضة تاريخية، ثم قامت البنوك التي تحررت من القيود المالية بصبِّ الزيت على النار، من خلال موافقتها على إقراض أي شخص تقريبًا يطلب قرضًا، واستمر المستهلكون في الإنفاق على الائتمان بإسراف، حيث نتج عن ازدهار سوق الإسكان ما يُسمى تأثير الثروة، فكانت أسعار الفائدة، التي كان ينبغي لها أن ترتفع، منخفضة على غير العادة؛ لأن كلًّا من الصين واليابان والدول المنتجة للنفط، واصلت ادخار مبالغ كبيرة من المال داخل الولايات المتحدة، كما أن الثقة بقدرة بنك الاحتياطي الفيدرالي على التصدي للتضخم قد قمعت تخوفات التضخم، وقد اشترك كل من القطاع الخاص، والقطاع العام، والقطاع المالي، والقطاع الأجنبي في تهيئة الظروف لوقوع الكارثة.

فقاعات أسعار الأصول

تحدث فقاعات أسعار الأصول عندما يتدفق الائتمان الميسر إلى نوع معين من الأصول، مثل الأسهم، أو المنازل، أو السلع، فالمعادن النفيسة يتم تداولها حاليًا عند أعلى مستوياتها على الإطلاق، وقد تكون هي الفقاعة المقبلة التي ستنفجر، وهناك جدل دائر بين

الاقتصاديين حول إذا كان ينبغي للبنوك المركزية أن ترفع أسعار الفائدة للسيطرة على فقاعات الأصول، أم تتركها تسير في مسارها الطبيعي.

في عام 2006 بدأت سوق الإسكان المشتعلة تتراجع شيئًا فشيئًا، وسرعان ما بدأ المستثمرون المحنكون سحب أموالهم من سوق الإسكان، ووضعوها في السلع مثل النفط والمعادن النفيسة، وفي عام 2007 انهارت سوق الإسكان انهيارًا تامًّا، بينما ارتفعت أسعار النفط، وجعل هذا الخليط من الأحداث الطرف المنفق يتوقف عن الإنفاق؛ إذ إن المستهلكين يرون أن ثرواتهم تقل في الوقت الذي ترتفع فيه أسعار الطاقة والمواد الغذائية ارتفاعًا كبيرًا، فبدأ مستثمرو العقارات، ومن بعدهم أصحاب المنازل، الابتعاد عن العقارات التي أصبحت قيمتها أقل من رصيد الرهون العقارية، ثم بدأت وسائل الإعلام تتحدث عن ركود تضخمي، لقد كانوا مخطئين.

التسنيد

إن أحد الجناة الذين أسهموا في وقوع هذه الأزمة في الفترة التي سبقت الانهيار، كان هو ذلك الابتكار المالي الذي يطلق عليه مصطلح التسنيد، فكما جرت العادة منحت البنوك عملاءها قروضًا، ثم أدرجتها في ميزانيتها العمومية، وحققت أرباحًا من الفائدة والرسوم، وهذا الأمر منح البنوك دافعًا قويًّا إلى أن تقيِّم مخاطر تخلف المقترض عن السداد تقييمًا دقيقًا، ومع الابتكار المالي، وتعطش المساهمين لتحقيق عوائد أكبر، ازداد الضغط الواقع على البنوك من أجل زيادة الأرباح من خلال توسيع أنشطة الإقراض الخاصة بها، ولقد حققت البنوك هذه الأرباح من خلال التحول إلى منشأة للقرض، حيث وضعت رسومًا على تقديم طلب القروض الأصلية، ثم باعتها فيما بعد إلى البنوك الاستثمارية، التي جمعت هذه القروض في حزم، ثم باعتها في شكل نوع من السندات، يسمى أذونات دين مضمونة.

مشكلة الموكِّل والوكيل

تحدث مشكلة الموكِّل والوكيل عندما تتعارض حوافز أحد الطرفين مع الطرف الذي يمثله، ففي حالة أذونات الدين المضمونة، اعتمد المستثمرون على البنوك في تأمين القروض التي صدرت، ومع ذلك لم يكن لدى البنوك دافع كبير لتوخي الحذر في تقييم مخاطر تخلف المقترض عن السداد؛ لأن هذا القرض ذا التقييم السيئ لم يعد يضعها في مأزق.

وبيعت أذونات الدين المضمونة للمؤسسات الاستثمارية، وشركات التأمين، والبنوك الأخرى، وصناديق التحوط، فاعتقد المستثمرون أن أذونات الدين المضمونة استثمار آمن في الأساس؛ لأن المقترضين عادة ما يدفعون رهونهم العقارية، وإذا لم يفعلوا، فإن عقاراتهم تستخدم ضمانًا، فلاقت هذه الأذونات رواجًا كبيرًا جدًّا بين الناس؛ ما أدى إلى زيادة حجم السوق، ويعني هذا الرواج الكبير المتزايد أن بإمكان البنك منح المزيد والمزيد من القروض؛ لوجود سوق قابلة لاستقبال المزيد من القروض، واشتعلت المنافسة بين البنوك في جذب العملاء من خلال عرض أقل أسعار للفائدة، مع شيء من التساهل فيما يخص معايير الضمان، فأدى هذا الأمر إلى زيادة حجم القروض المقدمة، وواصلت أسعار المنازل ارتفاعها، وقد هيأ ذلك الأمر السوق بصورة أكبر لمزيد من أذونات الدين المضمونة، فنتج عن ذلك حلقة مفرغة سينتهي بها المطاف بالوقوع في هوة الانهيار.

انهيار الخدمات المصرفية الاستثمارية

انفجار الفقاعة

ينتهج العديد من المستثمرين المؤسسيين، والبنوك، وصناديق التقاعد سياسات استثمارية محافظة، تحد من أنواع الاستثمارات المتاحة لها، وهذه الهيئات الاستثمارية تعتمد على وكالات تصنيف السندات، مثل موديز، وستاندرد آند بورز في تحديد المستوى العام لمخاطر أي استثمار، ولا يمكن للكثير منها الاستثمار إلا في السندات التي تصنف بـ"AAA" أو "AA+"، فهذه أعلى التقييمات التي يمكن أن يحصل عليها السند، وتشير عادة إلى أن هذا الاستثمار في أعلى درجات الأمان؛ لذا فإن العديد من أذونات الدين المضمونة، التي اشتراها المستثمرون، تحصل على هذه التقييمات العالية.

إدارة المخاطر ومقايضات العجز عن سداد الائتمان

كانت المشكلة الأساسية تكمن في أن وكالات التصنيف كانت تصنف الشريحة العليا فقط من أذونات الدين المضمونة، إذ تنقسم هذه الأذونات إلى شرائح أو أجزاء، فالقروض الآمنة ذات الجودة العالية تندرج تحت الشريحة العليا، ثم تندرج القروض الأقل جودة تحت الشريحة الأدنى وهكذا، فقد جرى تقسيم أذونات الدين المضمونة على هذا النحو؛ كي تحقق عائدات أعلى للمستثمرين، فالشرائح الأدنى ذات المخاطر الأكبر تدفع فوائد ذات أسعار أعلى؛ ما يجعل أذونات الدين المضمونة برمتها ذات عائدات أعلى مما لو كانت هذه الأذونات مقصورة على الرهون العقارية ذات الجودة العالية فقط.

ظهور مشكلة الموكِّل والوكيل مرة أخرى

ها هي ذي مشكلة الموكِّل والوكيل قد لاحت في الأفق مرة أخرى، فوكالات التصنيف تتقاضى رسومًا من أولئك الذين يسوقون أذونات الدين المضمونة؛ لذا فإن لديها دافعًا لمنح منتجات عملائها تقييمات عالية، والمستثمرون المؤسسيون يستثمرون في أموال الآخرين؛ لذا ما داموا يتبعون البروتوكول، ويشترون الاستثمارات ذات التقييمات العالية، سيكون لديهم دافع ضئيل جدًّا للقيام بأي شيء آخر سوى تحقيق أعلى عائد ممكن بالنسبة إلى عملائهم الذين يدفعون لها.

ولجعل الصفقة تبدو مجزية بصورة أكبر، قامت بعض البنوك الاستثمارية التي تسوِّق أذونات الدين المضمونة للمستثمرين ببيع نوع من التأمين، يسمى مقايضة العجز عن سداد الدين، من شأنه أن يدفع إلى المستثمر في حالة التخلف عن سداد أذونات الدين المضمونة، ولقد كان ذلك كافيًا لجعل أذونات الدين المضمونة هي الاستثمار الأمثل بالنسبة إلى المستثمرين، أما البنوك الاستثمارية فقد كانت تجني المال بسرعة كبيرة جدًّا من خلال بيع أذونات الدين المضمونة، ثم تفرض رسومًا مرة أخرى مقابل مقايضة العجز عن سداد الدين، فارتفعت أرباحها بشكل كبير جدًّا، وازداد معها دافع المديرين والرؤساء التنفيذيين لتسويق هذه المنتجات لدى عملائهم، ولكن كانت هناك مشكلة واحدة فقط، وهي أن أذونات الدين المضمونة كانت أقل أمانًا مما كان يظنه الناس، كما أن مقايضات العجز عن سداد الائتمان لم تموَّل بالشكل الكافي، وإذا تم التخلف عن سداد أذونات الدين المضمونة بشكل جماعي، فإن البنوك الاستثمارية التي باعت مقايضات العجز عن سداد الدين ستتحمل سداد مئات المليارات من الدولارات، وهذا هو ما حدث بالضبط.

الأزمة تضرب قطاع الخدمات المصرفية الاستثمارية

لقد كان بنك "بير ستيرنز" من ضحايا أزمة الرهون العقارية في وول ستريت، فعندما انفجرت فقاعة الإسكان، أثير العديد من الشكوك حول قيمة أذونات الدين المضمونة، فقد عمل بنك بير على تسويق هذه الأذونات بصورة مكثفة، كما أنه استثمر فيها، وفي مواجهة الخسائر المالية الثقيلة، أصبحت الميزانية العمومية للبنك مثقلة كثيرًا بالديون، فإذا باع

أصوله، فستنهار قيمة الشركة في لحظة، ثم لاحقًا رفضت بنوك الاستثمار الأخرى إقراض بنك بير، وواجهت الشركة شبح الإفلاس، فوضع "تيم جايتنر"، رئيس البنك الاحتياطي الفيدرالي في نيويورك، خطة لإنقاذ بنك بير ستيرنز، من خلال إقراض عملاق البنوك جي. بي. مورجان بغرض تمويل عملية شرائه بنك بير ستيرنز بخصم كبير، وكان المرجو من هذا الإجراء منع انتشار الذعر على نطاق واسع، ولكن ما حدث هو العكس تمامًا، فسرعان ما أصبح بنك ليمان برادرز على حافة الهاوية، ولكن هذه المرة لم يأتِ أحد لإنقاذ الشركة، فلقد عمَّ الذعر وانتشر.

لغة المال

الخطر الأخلاقي

ينشأ الخطر الأخلاقي عندما يكون التأمين، أو توقع خطة الإنقاذ الحكومية، مشجعًا على سلوك المخاطرة، لذا يجب على الاقتصاديين واضعي السياسات النظر بعين الاعتبار إلى الخطر الأخلاقي خلال عملية اتخاذ القرار، فالإخفاق في القيام بذلك يشجع على توليد المزيد من الخطر الأخلاقي؛ لأن تجاهل الخطر الأخلاقي هو خطر أخلاقي في حد ذاته.

وعندما تم التخلف عن سداد أذونات الدين المضمونة، لجأ المستثمرون إلى مقايضات العجز عن سداد الدين، التي قامت شركة التأمين العملاقة إيه آي جي بتسويقها، لكن الشركة تكبدت خسائر بملايين المليارات من الدولارات، وشركة إيه آي جي هي طرف فاعل ورئيسي في النظام المالي الأمريكي، وكان معظم من في وول ستريت وواشنطن العاصمة يظنون أن هذه الشركة "كبيرة بدرجة تحول دون فشلها"، ففشلها كان يعني، ضمنيًا، إمكانية انهيار النظام المالي برمته؛ لذا اتخذت الحكومة الأمريكية وبنك الاحتياطي الفيدرالي إجراءات غير مسبوقة لإنقاذ شركة إيه آي جي من أجل منع تفاقم الكارثة.

وبينما انتشرت أزمة الرهون العقارية، انهارت قيمة مقايضات العجز عن سداد الدين، التي استثمرت فيها المؤسسات المالية بكثافة، ومع انهيار اثنين مَنْ أكبر البنوك الاستثمارية في

أمريكا، وإنقاذ شركة إيه آي جي، امتنعت كل مؤسسة مالية عن إقراض الأخرى، فكل بنك يخشى انهيار الميزانية العمومية للآخر، وعندما توقفت البنوك عن الإقراض فيما بينها، امتنعت البنوك تمامًا عن الإقراض، وسرعان ما أصبحت الشركات غير المرتبطة بقطاع الإسكان، أو القطاع المصرفي، عاجزة عن الاقتراض، ومن ثم تجمدت سوق الأوراق التجارية، وتوقفت المشروعات التجارية عن العمل تمامًا، فلقد بدأ الركود الكبير.

السياسة المالية في مرمى النيران ستحتاج إلى قارب أكبر

إن انهيار سوق سندات الرهن العقاري كان يعني أن الأصول المالية التي كانت قيمتها تريليونات الدولارات قد أصبحت عديمة القيمة، فقد كان هذا الركود الاقتصادي مزيجًا فتاكًا من أزمة مالية، إلى جانب أزمة اقتصادية أوسع انتشارًا، وتتمثل الخطة الكينزية لمواجهة الركود الاقتصادي في اتباع سياسة نقدية ومالية توسعية من أجل تحفيز الاقتصاد، ولكن المشكلة كانت تكمن في أن أدوات كلتا هاتين السياستين، التي عادة ما تكون فعالة، كانت تواجه معوقات ضخمة.

بنك الاحتياطي الفيدرالي

تتمثل الخطة المعتادة لمواجهة الركود في أن يشتري بنك الاحتياطي الفيدرالي أذون خزانة من وكلاء الأوراق المالية الرئيسيين، ثم القيام بإفساح المجال أمام عملية خلق الأموال لتقوم بعملها الرائع، ولكن عندما تكون البنوك ممتنعة عن الإقراض، فإن هذه الخطة لا تجدي نفعًا، فبدلًا من أن يتم خلق الأموال كان النظام المالي يدمرها، فنظرًا إلى العديد من الإخفاقات التي حدثت في النظام المالي خارج النظام المصرفي التقليدي، كان من الصعب على بنك الاحتياطي الفيدرالي إيصال المال إلى الجهات التي يريدها.

لقد أنشئ بنك الاحتياطي الفيدرالي، بموجب القانون، بغرض العمل مع البنوك؛ لذا فإن ما يمتلكه من أدوات تستهدف في الأساس هذه البنوك، لكن هذه الأزمة المالية كانت مختلفة، فنظام الظل المصرفي الذي ظهر نتيجة رفع القيود الاقتصادية، كان خارج نطاق سيطرة بنك الاحتياطي الفيدرالي؛ لذلك كان لا بد من تحويل نظام الظل المصرفي إلى بنوك تقليدية تخضع للوائح التنظيمية؛ كي يتمكن بنك الاحتياطي الفيدرالي من إعادة الأمور

إلى نصابها الصحيح، وهذا ما حدث بالفعل، فقد قام كل من بنك جولدمان ساكس وبنك مورجان ستانلي، آخر البنوك الاستثمارية الكبيرة، بتغيير وضعيهما بموجب اللوائح التنظيمية لهيئة الأوراق المالية والبورصات الأمريكية، وخضعا إلى بنك الاحتياطي الفيدرالي.

التيسير الكمي

لقد كانت زيارة الموقع الإلكتروني لمجلس محافظي الاحتياطي الفيدرالي خلال الأزمة المالية توحي بأن هناك شيئًا مثيرًا للاهتمام يحدث، فقد كان بنك الاحتياطي الفيدرالي يخترع أدوات جديدة للسياسة النقدية كل شهر تقريبًا، فكانت الأداة الأولى برنامج تسهيلات المزادات لأجل، الذي أتاح للبنوك تقديم عطاءات على القروض المقدمة من بنك الاحتياطي الفيدرالي دون المخاطر السلبية المتصورة للاقتراض من نافذة الخصم، وسرعان ما أنشأ بنك الاحتياطي الفيدرالي تسهيلات إقراض أخرى من أجل ضخ مزيد من الأموال في النظام المصرفي، كما بدأ بنك الاحتياطي الفيدرالي في شراء الأوراق المالية المضمونة بالرهون العقارية وسندات الوكالات الحكومية، وفي النهاية كان ما يفعله بنك الاحتياطي الفيدرالي هو إنشاء أسواق للأصول مقابل النقدية، وهذه العملية تسمى التيسير الكمي.

وفي فبراير عام 2010 انتهت صلاحية معظم هذه التسهيلات التي أنشئت عام 2008 من أجل وقف الانهيار المالي، ولم يتخلَّ بنك الاحتياطي الفيدرالي عن الإجراءات التقليدية الخاصة بسياسته خلال فترة الركود، فقد خفَّضت اللجنة الفيدرالية للسوق المفتوحة سعر الفائدة المستهدف على الأموال الفيدرالية إلى 0%، فقد كان هذا أقصى قدر من الإجراءات التوسعية يمكن لبنك الاحتياطي الفيدرالي اتخاذه من خلال عمليات السوق المفتوحة.

عندما تصبح الحكومة مبدعة

عندما كان بنك الاحتياطي مشغولًا بمحاولة إصلاح النظام المصرفي المتجمد وإعادة الاقتصاد بوجه عام إلى حالته الطبيعية معًا في وقت واحد، تعاملت الحكومة مع هذه الأزمة باتخاذ بعض الإجراءات الاستثنائية، إذ حاولت وزارة الخزانة بقيادة "هنري بولسون" حل هذه الأزمة المالية العاجلة التي أصابت النظام المصرفي وسوق سندات الرهن العقاري، كما خطط كل من الكونجرس والرئاسة الأمريكية، بقيادة "بوش"، ومن بعده "أوباما"، لاستجابة سياسية ضخمة، وكانت المشكلة التي تقف في وجه الحكومة هي أنها كانت منخرطة بالفعل في إجراء توسع مالي مكثف عند اندلاع الأزمة، فكانت الضرائب منخفضة جدًّا، وكان الإنفاق مرتفعًا للغاية، وأخذ الاقتصاديون يتساءلون عن مقدار ما يمكن أن تقدمه الحكومة من أجل تحفيز الاقتصاد.

وفي عام 2008 أقر الكونجرس برنامج الإغاثة للأصول المتعثرة، مانحًا وزارة الخزانة القدرة على إعادة رسملة البنوك التي قد أصابها ضرر بالغ نتيجة انهيار سوق الإسكان، وأذونات الدين المضمونة، لقد كانت هذه مجرد البداية للجهود الحكومية الرامية إلى إعادة الاستقرار الاقتصادي، كما اشترت الحكومة حصة مسيطرة في شركة جنرال موتورز للسيارات التي كانت تنهار، مقابل 50 مليار دولار لتجنب إنهاء الشركة لأعمالها.

المال مقابل سيارتك المتهالكة

وكان هناك برنامج آخر يهدف إلى التشجيع على استهلاك السلع المعمرة، يسمى نظام الخصم على استبدال السيارة، كما يعرف باسم برنامج "المال مقابل سيارتك المتهالكة"، وبموجب هذا البرنامج يحصل المشترون على خصم من تجار السيارات عندما يستبدلون بسياراتهم القديمة الأقل كفاءة في استهلاك الوقود، سيارات جديدة أكثر كفاءة في استهلاك الوقود، وبعد ذلك تقوم الحكومة بتعويض هؤلاء التجار، ووفقًا لما أعلنته الحكومة، فقد بيعت 680 ألف سيارة بموجب هذا البرنامج؛ الأمر الذي ساعد على زيادة الإنفاق المحلي في الاقتصاد.

ومن أجل التشجيع على الاستثمار في قطاع الإسكان، منحت الحكومة مشتري المنازل ائتمانًا ضريبيًا كبيرًا قدره 8 آلاف دولار، كما جرى توسيع إطار إعانات البطالة لتشمل الملايين من الأمريكيين العاطلين عن العمل، وكان أكبر برامج الحكومة على الإطلاق هو قانون الانتعاش لعام 2009، الذي خطط لإنفاق ما يقرب من 790 مليار دولار من أجل توسيع نطاق الاقتصاد، فإلى جانب التخفيضات الضريبية، والدخول في حربين، ووصول سعر الفائدة إلى 0%، كان الحافز وراء هذه التدابير شرسًا جدًّا، مقارنة بالتدابير التي قد اتُّخذت في الماضي، فمعظم الاقتصاديين يعتقدون أن رد فعل الحكومة والبنك المركزي على هذه الأزمة قد حال دون حدوث كساد كبير ثانٍ.

بين النظرية والتطبيق

تؤثر النظريات على الطريقة التي يروي بها الاقتصاديون وواضعو السياسات حقيقة ما يحدث فعلًا، فهذه الروايات بشأن الواقع لها القدرة على التأثير في الواقع، إذا صدقها عدد كافٍ من الناس، فقصة التضخم المتوقع الذي يخلق تضخمًا قصة معبرة، وإذا لم يعالجها واضعو السياسات، فقد تصبح هذه القصة واقعًا.

عندما يسقط الاقتصاد في هوة الركود، فإن الشركات تقلل من إنتاجها، وتسرع إلى تسريح العمالة، أما خلال فترة الانتعاش الاقتصادي، فإن الاستدلال المنطقي يقول بحتمية حدوث الإجراءات المقابلة لهذه الإجراءات السابقة، ولكن ليس شرطًا أن تسير الأمور على هذا النحو، فعندما يعود الإنتاج إلى سابق عهده، تكتشف الشركات غالبًا أن القوة العاملة المتبقية لديها قد أصبحت أكثر إنتاجية، لذلك تكون الشركات قادرة على زيادة إنتاجها بصورة مطردة دون تعيين المزيد من العمال، ومع استمرار هذه الزيادة الإنتاجية، تزيد الشركات من عدد ساعات عمل العاملين لديها قبل أن تفكر في تعيين المزيد منهم، وأخيرًا بعد زيادة الإنتاج ورفع عدد ساعات العمل، تبدأ الشركات تعيين المزيد في حالة وجود مزيد من الطلب على منتجاتها، ولسوء حظ العاطلين عن العمل، فإن هذه العملية يمكن أن تستغرق وقتًا طويلًا للغاية، وهذا الانتعاش الاقتصادي الذي لا تنتج عنه زيادة في فرص

العمل هو لعنة تهدد بقاء السياسي في منصبه، فربما يزداد الناتج المحلي الإجمالي، ومع ذلك تظل معدلات البطالة مرتفعة فترةً من الزمن، ولكن العاطلين عن العمل يدلون بأصواتهم دون أن يهتموا حقًّا بهذا الشرح المنمق الذي قد سقته من فوري.

أما بنك الاحتياطي الفيدرالي، فيكون في حالة حرجة للغاية، كمن يسير على حبل مشدود غير مستقر عندما يتعلق الأمر بالتضخم، فقيام العديد من النقاد بالتحذير من تضخم مرتقب يزيد الأمور سوءًا، وغالبًا ما يكون توقع التضخم كفيلًا بإشعال شرارة التضخم فعلًا؛ لذا فقد ضخ بنك الاحتياطي الفيدرالي مئات المليارات من الدولارات من الأموال الاحتياطية في النظام المالي من أجل إذابة التجمد الذي أصاب تدفق الائتمان، ولكن الخطر الذي يهدد الاقتصاد يأتي على شكلين: أولًا إذا تعجل بنك الاحتياطي الفيدرالي ببدء تقليص العرض النقدي في وقت سابق لأوانه، فقد يسقط الاقتصاد مرة أخرى في هوة أعمق من الركود، وثانيًا إذا تروَّى بنك الاحتياطي أكثر من اللازم في تقليص العرض النقدي، فقد يثبت التضخم أركانه في الاقتصاد بصورة أكبر، وفي هذه الحالة سيضطر بنك الاحتياطي الفيدرالي إلى التعامل مع الأمر بإعادة الاقتصاد إلى حالة الركود مرة أخرى.

البيئة والاقتصاد

اتحاد دعاة حماية البيئة!

يؤمن معظم الأمريكيين بأن حماية البيئة من الأهداف القيمة لمجتمعنا، ولكن النهج الذي اتبعته الحكومة ودعاة حماية البيئة في تحقيق هذا الهدف قد تجاهل الحقائق الاقتصادية بصورة كبيرة، فلدى كل من قانون الأنواع المهددة بالانقراض، وقانون الهواء النقي، وقانون المياه النظيفة أهداف نبيلة جديرة بالثناء، ولكن منتقدي هذه القوانين ليسوا مؤيدين للانقراض، ولا يدعمون تلوث الهواء، وهم غير راضين عن المياه الملوثة، فما ينتقده معظم هؤلاء هو الطريقة المستخدمة في تحقيق هذه الأهداف، لا الأهداف نفسها، فالاقتصاديون يقدمون وجهة نظرة فريدة عن البيئة، ومن الممكن أن يؤدي إدراج المبادئ الاقتصادية إلى تحقيق هدف حماية البيئة بصورة أكثر فاعلية، وبأكبر فائدة ممكنة.

هل النمو مستدام؟

إن الضغط الذي تتعرض له البيئة يعد من التكاليف المترتبة على الاقتصاد دائم النمو، فكلما ارتفع عدد السكان، ازدادت الحاجة إلى الموارد اللازمة لدعم السكان، ولكن حاجة النمو هذه لا تؤدي بالضرورة إلى الانهيار البيئي، بل يمكن الاستعانة بالأسواق لتعديل حوافز الأفراد والشركات، عندما يواجهون خيارات فيما يخص استخدام الموارد.

وغالبًا ما يؤدي الطلب على الموارد إلى زيادة سعر هذه الموارد، ومع ارتفاع الأسعار يتولّد حافز لدى الشركات والأفراد الذين يستخدمون الموارد غير المتجددة، يدفعهم إلى استخدامها على نحو أقل، أما في حالة الموارد المتجددة، فيتولد حافز لدى رواد الأعمال، يدفعهم نحو إنتاج المزيد من هذه الموارد المتجددة، لذا فإن هذه الحوافز قوية وفعالة.

الموارد المتجددة

إذا اتخذنا الخشب مثالًا للموارد المتجددة، فسنجد أن زيادة الطلب على الخشب تؤدي إلى ارتفاع سعره، وهذا السعر المرتفع يدفع مزارعي الأشجار إلى توسيع إنتاجهم لكي يلبوا هذا الطلب المتزايد؛ لذا فإن الأثر النهائي لزيادة الطلب على الخشب هو زيادة الطلب على استزراع الغابات، وزيادة الطلب على استزراع الغابات يزيد الإقبال على ضم مزيد من الأراضي إلى مجال إنتاج الغابات، وقد يجادل البعض قائلين إذا قطعنا الأشجار، فلن يتبقى لنا شيء في نهاية المطاف، لكن هذه الحجة تتجاهل الحوافز الاقتصادية، فهل سيزيد حجم الذرة أم سيقل إذا توقف الناس عن أكلها؟ فإذا أجبت بأنه سيقل، سوف تكون على حق، فإذا توقف الناس عن تناول الذرة، فلن يكون هناك حافز لدى المزارعين لزراعة الذرة، وبالمثل كلما ازداد تناول الناس الذرة، زرع المزارعون المزيد من الذرة، وهذا الأمر نفسه ينطبق على زراعة الأشجار، غير أن زراعة الأشجار تستغرق وقتًا أطول؛ لذلك يكون سعرها أعلى كثيرًا من سعر الذرة.

الموارد غير المتجددة

أما في حالة الموارد غير المتجددة مثل الفحم، والنفط، والغاز الطبيعي، فإن الأسواق توفر الحوافز لكل من المنتجين والمستهلكين، فكلما ازداد الطلب على عوامل الإنتاج هذه، ارتفع سعرها، ويؤدي هذا الأمر إلى ارتفاع كل من الأسعار وتكاليف الإنتاج بالنسبة إلى الشركات التي تستخدم هذه الموارد، ويدفع هذا الارتفاع الذي يصيب التكاليف الشركات إلى استخدام هذه الموارد غير المتجددة بصورة أكثر فاعلية، فعلى سبيل المثال، إذا كانت إحدى الشركات تستخدم الغاز الطبيعي في عملية الإنتاج، وقد ارتفع سعر الغاز، فإن هذه الشركة سيتولد لديها حافز على استخدام ما لديها من غاز طبيعي بأقصى قدر ممكن من الكفاءة؛ لذا ستجد الشركات، التي تبدد مواردها ولا تستخدمها بكفاءة، صعوبة في منافسة الشركات التي تستخدم مواردها بفاعلية أكبر، بل سينتهي بها الأمر إلى الإفلاس والتوقف عن العمل.

الكفاءة الاقتصادية

تتحقق الكفاءة الاقتصادية عندما يتحقق الاستخدام الأمثل للموارد، أي بأقل قدر ممكن من الهدر، ويجب ألا تكون الكفاءة هدفًا بالنسبة إلى الاقتصاديين فقط، بل يجب أن تكون هدفًا لكل من يهتم بكوكبنا، فاستخدام الموارد بأقل قدر ممكن من الهدر يعني انخفاض حجم الموارد اللازمة لعملية الإنتاج.

دور الحوافز

إن حماية الأنواع المهددة بالانقراض أمر مهم للكثير من الناس، وهناك ضغط سياسي كبير على الحكومات لسن تشريعات تحمي هذه الأنواع من الانقراض، ويروج الاقتصاديون لطريقة واحدة لحماية الأنواع المهددة بالانقراض، ألا وهي قتل هذه الأنواع واستخدامها طعامًا!

لماذا انقرض الثور الأمريكي تقريبًا، بينما ازداد عدد البقر بشكل كبير للغاية؟ هل لأن الأبقار كانت تأكل الثيران الأمريكية؟ بالطبع لا، بل إن السبب في انقراض الثور الأمريكي وازدياد عدد البقر هو أن البقر كان ملكية خاصة، بينما الثور الأمريكي لم يكن كذلك، فقد انخفضت أعداد الثيران الأمريكية التي كانت بالملايين إلى ما يقرب من 1000 ثور فقط بحلول عام 1889، واليوم لحسن الحظ ابتعد الثور الأمريكي عن حافة الانقراض بفضل أنه أصبح ملكية خاصة، فقد ازدادت أعداد الثيران الأمريكية اليوم حتى وصلت إلى ما يزيد على 500 ألف ثور أمريكي، ولقد ازدادت هذه الأعداد بعد أن أنشئت سوق بيع لحوم الثور الأمريكي.

حق إحداث تلوث

إن التلوث من مساوئ الاقتصاد، فجميع عمليات الإنتاج تخلق شكلًا من أشكال التلوث؛ لذا يعد الوصول إلى مستوى التلوث الصفري هدفًا غير منطقي، فما إذن مقدار التلوث

المناسب؟ يتحقق مقدار التلوث المناسب أو المقدار الأمثل اجتماعيًّا عندما تكون المنفعة الحديّة الاجتماعية مساوية للتكلفة الحديّة الاجتماعية للإنتاج، وهذ يعني أنه لا بد من أن تنتج الشركات حتى تصل إلى المرحلة التي تكون فيها الفائدة الإضافية للإنتاج بالنسبة إلى المجتمع مساوية للتكلفة الإضافية التي تشمل تكلفة التلوث بالنسبة إلى المجتمع، ونظرًا إلى مأساة الموارد المشتركة، فإن الشركات لا تملك غالبًا حافزًا لإنتاج الكمية المثلى اجتماعيًّا. فهي لا تدفع تكلفة التلوث، ومن ثم تنتج قدرًا أكبر من اللازم من المخرجات؛ الأمر الذي يسفر عنه قدرًا أكبر من اللازم من التلوث، ومن أجل دفع الشركات إلى إنتاج الكمية المناسبة من التلوث، لا بد من إدراج تكلفة التلوث في قرار إنتاجها، ويمكن للحكومة أن تفرض بعض الضرائب على التلوث، أو أن تبيع تصاريح للتلوث، وهناك اقتراح آخر يخص الأفراد المتضررين الذين يتحملون التكلفة المباشرة للتلوث بأن يتفاوضوا للحصول على مبلغ ممن يتسبب في التلوث.

الضريبة على كل وحدة

يمكن لفرض ضريبة على كل وحدة إنتاجية من السلع أو الخدمات أن يقلل من حجم التلوث الذي تنتجه الشركات، ففرض الضريبة على المنتِج يزيد من تكلفة الإنتاج، ما يقلل من رغبته وقدرته على إنتاج ما يقدمه من سلع أو خدمات، ويظهر ذلك في السوق ممثلًا في ارتفاع أسعار السلع، أو الخدمات، وانخفاض الكمية المتاحة، فتكون المحصلة النهائية إنتاجًا أقل، ومن ثم يصبح التلوث أقل، ولكن المشكلة في هذه الضريبة التي تُفرض على كل وحدة إنتاجية أنها على الأرجح ستُفرض على جميع المنتِجين في أي مجال، وهذا يعني أن المنتجين الأكثر حفاظًا على البيئية، والأكثر كفاءة، سيخضعون لمعدل الضريبة نفسه الذي سيخضع له المنتجون الأكثر إنتاجًا للتلوث، فهذه الضريبة تقلل من التلوث في الصناعة، ولكنها لا تجعل المنتجين الأفراد أكثر حرصًا على جعل أعمالهم الإنتاجية نظيفة، وكذلك إذا ازداد الطلب على السلعة أو الخدمة، فسيزداد حجم التلوث. إن الهدف النهائي من هذا كله هو الحد من التلوث وليس معاقبة المنتِجين.

تصاريح التلوث

هناك خيار آخر للحد من التلوث، وهو إنشاء سوق لإصدار تصاريح التلوث، وبموجب نظام هذا التصريح تقوم الحكومة بوضع سقف لكمية الملوثات المسموح بتسريبها إلى الهواء كل عام، ولنفترض على سبيل المثال أن هناك 7 ملايين طن من غاز أكسيد النيتروجين قد انبعثت إلى الهواء خلال العام الماضي، وتريد الحكومة أن تقللها إلى 6 ملايين طن، فإن الحكومة ستخصص لكل صناعة عدد التصاريح اللازمة لتحقيق هذا الهدف، فإذا كان كل تصريح يسمح بطن واحد من هذه الانبعاثات، فستخصص الحكومة 6 ملايين تصريح للشركات، وسيتعين على الشركات تسليم تصريح لكل طن تنتجه من الملوثات، وبموجب هذا النظام ستتمكن الشركات، وكذلك الأفراد، من تبادل عمليات البيع والشراء لهذه التصاريح، فالشركات ذات الإنتاج النظيف نسبيًّا يمكنها أن تبيع تصاريحها غير المستخدمة للشركات ذات الإنتاج عالي التلوث، كما يمكن للأفراد شراء هذه التصاريح والحفاظ بفاعلية على كمية معينة من التلوث في الهواء، وهذا النظام سيشجع الشركات على أن تصبح أكثر كفاءة، وعلى الحد من التلوث في الوقت نفسه، وخلافًا لضريبة التلوث، فإن هذا الحل يكافئ الشركات على تقليل التلوث بدلًا من معاقبة الشركات كلها على حد سواء.

بورصة المناخ

تنتشر بورصات المناخ في جميع أنحاء العالم من أجل تبادل تصاريح تجارية لمختلف الملوثات الصناعية، وعمل بورصات المناخ يشبه إلى حد كبير عمل بورصات الأوراق المالية، حيث تسمح للشركات بشراء هذه التصاريح وبيعها، وفي المستقبل يمكن للطلاب المهتمين بمجالي البيئة والاقتصاد أن يعملوا وسطاء مناخ.

نظرية كوس

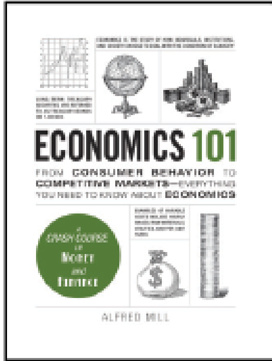
الخيار الأخير للشركات التي تلوث البيئة، أو تضر بها، هو أن تدفع مباشرة إلى أولئك الذين تضرروا من هذا التلوث، وهذا الخيار يطلق عليه نظرية كوس، حيث اقترح الاقتصادي

البريطاني "رونالد كوس" أنه يمكن تحقيق نتيجة فعالة إذا تفاوض بشكل مباشر كل من المتسببين في التلوث وأولئك الذين يتحملون تكلفة هذا التلوث، على مبلغ ما يكون مقبولًا من الطرفين، ومن افتراضات هذه النظرية، أنه لا توجد تكاليف مساومة لأي من الطرفين، وأن حقوق الملكية محددة بوضوح، وأن عدد المشاركين في هذا الأمر قليل.

وتستعين كل من مؤسسة الحفاظ على البيئة ونادي سييرا بهذه الإستراتيجية في الحفاظ على المناطق الحساسة بيئيًا، وقد طبَّق العديد من المعنيين بالبيئة هذه الإستراتيجية في الحفاظ على الغابات المطيرة، فالحفاظ على غابة تمتلكها أسهل كثيرًا من الحفاظ على غابة يمتلكها الجميع. وفي النهاية، يمكن الاستعانة بالمبادئ الاقتصادية في تحقيق الأهداف البيئية بفاعلية وكفاءة.

الغلاف الخلفي

أعمال



دورة مكثفة في الإنتاج والاستهلاك

في كثير من الأحيان، تحول الكتب التفاصيل الجديرة بالاهتمام في علم الاقتصاد إلى سرد ممل من شأنه أن يحمل حتى الاقتصادي البريطاني جون مينارد كينز أيضًا على النعاس. ومن ثم، يقتطع *هذا الكتاب* التفسيرات التي تبعث على الشعور بالضجر، ليقدم بدلًا من ذلك درسًا عمليًّا يبقيك في حالة من الانخراط وأنت تستكشف كيف تقوم المجتمعات بتخصيص مواردها لتحقيق أقصى فائدة.

وبداية من نظرية التيسير الكمي إلى نظرية المنفعة الهامشية، نجد أن هذه المقدمة التمهيدية من الكتاب مليئة بمئات المفاهيم والحكايات المسلية التي لن تتمكن من الحصول عليها في أي مكان آخر.

لذا، سواء أكنت تتطلع إلى إتقان المبادئ الأساسية للشئون المالية، أم ترغب فقط في معرفة المزيد عن سبب أهمية المال، ستجد ضالتك المنشودة في هذا الكتاب؛ لما يتضمنه من جميع الإجابات عن تساؤلاتك - وكذلك تلك التي لم تكن تعرف أنك تبحث عنها.





ISBN 628-1072-11-032-1
6 281072 110321
282207423





الفهرس